

қолпомақ
сод етіссін



ҚазЭУ хабаршысы

2008
№ 2 (62)

Журнал Қазақстан
Республикасының
Ақпарат министрлігінде
тіркелген.
Тіркелу куәлігі
№ 4437 - Ж
12.11.2003 ж. берілген.



№ 2 (62) 2008

1996 жылдан бастап
шыға бастады.

**«Т. Рысқұлов атындағы
Қазақ экономикалық
университеті» АҚ**

**Т. РЫСҚҰЛОВ АТЫНДАҒЫ
ҚАЗАҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ҒЫЛЫМИ-
ҚОҒАМДЫҚ БАСЫЛЫМЫ**

Ә.Ә.Әбішев - «ҚазЭУ Хабаршысы» ғылыми журналының бас редакторы, Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ ректоры, э.ғ.д., профессор

**«ҚазЭУ Хабаршысы» Т.Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті
хабаршысының ғылыми-редакциялық кеңесінің құрамы**

С.А.Святов - АҚ «Т.Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті»
Директорлар Кеңесінің Төрағасы

Ә.Ә.Әбішев - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ ректоры, э.ғ.д., профессор

А.А.Сәтмырзаев - Тәрбиелік жұмыс және қоғамдық байланыс проректоры, э.ғ.к.,
Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің профессоры

К.О.Оқаев - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Экономика» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.

К.Б.Бердәлиев - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Менеджмент» кафедрасының профессоры, э.ғ.к.

Қ.Қ.Ілиясов - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы» кафедрасының профессоры, э.ғ.к.

М.С.Тонкопий - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Табиғатты пайдалану экономикасы және
қоршаған ортаны қорғау» кафедрасының меңгерушісі, г.-м.ғ.д., профессор

РЕДАКЦИЯЛЫҚ АЛҚА:

Ш.Р.Әбділманова - жауапты хатшы, Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ғылыми жұмыс жөніндегі
проректоры, э.ғ.д., профессор

А.М. Сейітқазиева - Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің оқу - әдістемелік жұмысының проректоры,
э.ғ.д., профессор

Ж.О. Ихданов - Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Экономиканы мемлекеттік реттеу»
кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор

С.Ж. Ынтықбаева - Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д.,
профессор

Е.С. Кәріпжанов - Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Әлемдік экономика және халықаралық
қатынастар» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., доцент

А.Б. Темірбекова - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Экономикалық теория» кафедрасының
меңгерушісі, э.ғ.д., доцент

Н.Б. Бірәлиева - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қолданбалы информатика» кафедрасының

профессоры, э.ғ.д.

Е.М. Үпішев - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Табиғатты пайдалану экономикасы және
қоршаған ортаны қорғау» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.

Ұ.А.Текенов - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Әлемдік экономика және халықаралық
қатынастар» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.

С.Т. Міржақыпова - Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Бухгалтерлік есеп және аудит»
кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.к., доцент

Байбөлекова Л.Ә. - ғылыми зерттеулерді басқару және үйлестіру жөніндегі бөлімнің бастығы, , э.ғ.к.,
доцент

Б.Б. Мананов - Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Статистика және бағалау» кафедрасының
доценті, э.ғ.к.

Адамбекова А.А. - Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы нарығы және банктік бизнес»
кафедрасының доценті, э.ғ.к.

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ЭДІСНАМА - ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

ОСЕРБАЙ Ж.А. Методические подходы к оценке деятельности институтов развития Республики Казахстан.....	4
МАЯНЛАЕВА Г.И. Институциональная структура страховых отношений.....	8
ЕСИМОВА Ш.А. Теория организации: вопросы системности.....	14
КАЗБАНОВА А.А. Риски в платежных системах и методы их управления.....	20
КАРАЕВ Р. Теоретические основы инновационной стратегии нефтеперерабатывающих предприятий Республики Казахстан.....	26
ВАРАВИН Е.В. Теоретико-методологические аспекты функционирования финансово-инвестиционного комплекса региона.....	30
АПИЕВ К.С. Қазіргі жастардың еңбек нарығын реттеу механизмдері.....	36

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКА - ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

УПУШЕВ Е.М. Сельскохозяйственное производство в условиях рыночных отношений....	42
АЙТАХАНОВ К. Состояние и перспективы развития сельских территорий в Республике Казахстан.....	46
ӘМІРБЕКҰЛЫ Е. Қазақстан Республикасындағы инновациялық инфрақұрылым элементтерінің даму жағдайы.....	50
БЕЙСЕНОВА М. У. Регулирование занятости экономически активного и неактивного населения в трудоизбыточном регионе.....	53
ХАЖИЕВ Т.Ы. Нарық жағдайындағы продюсерлік киноның рөлі.....	56
АКИМБЕКОВА Ш.У. Сельская занятость, как основополагающая характеристика рынка труда и объект социальной защиты.....	62
ЖАКЕШОВА А.П. Көлік кешенін мемлекеттік реттеу құрылымын жетілдіру және бәсекелестік органы дамыту.....	66
СИХИМБАЕВ М.Р. Резервы и возможности индустриально-инновационного развития экономики РК.....	70
ИКМАТОВА Э.Б., ДҮЙСЕНОВА Г.К. Оңтүстік Қазақстан облысы агроөнеркәсіптік кешенінің инновациялық дамуы.....	76
КАНАПИНОВ С.Б. Дифференцированная оценка качества труда и персонала в системе высшего образования.....	80

ИСМАИЛОВА Ж.Б. Настоящее и будущее туризма в Семиречье.....	84
УМЕРОВА Ж.А. Особенности функционирования рынка жилья: новые подходы к реалиям.....	88
ТУЕБЕКОВА Ш.Ж. К вопросу о содержании понятия «услуга».....	92
БОЛГАУОВ А.Т. Человеческий потенциал в современных условиях.....	96
ТОМАНОВ М.М. Методика определения конкурентоспособности телекоммуникационных услуг.....	99
АРЗЫБАЕВ А.А. О стратегии регулирования бухгалтерского учета в новых условиях хозяйствования.....	102
ГАРМАШ О.В. Сервисное обслуживание авиапассажиров.....	106
ИСАТАЕВА К.Б. Регулирование предпринимательской деятельности в аграрном секторе.....	110
СИЯЗБЕКҚЫЗЫ Б. Аймақтық экономика дамуындағы жергілікті бюджеттік үрдістің қалыптасуы мен атқарылуының ерекшеліктері.....	115
СУЛЕЙМЕНОВА Г.Н. Методики оценки качества и результативность СМК в вузе.....	120
ТУЛЕУОВ У.Б. От электронного правительства – к информационному обществу.....	127

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ - БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ВИРЯСОВА М.А. Развитие инвестиционной активности субъектов среднего бизнеса Павлодарской области.....	132
ПОП Л.А. Бюджетирование проектов.....	137
КОРЕЗИН А.С. Основы концепции корпоративного риск-контроля.....	142
АБДУЛЛАЕВА Б. Шағын және орта бизнес субъектілерін шетелдік несие желісі есебінен қаржыландыру.....	146
КАРИМБАЕВА Г.Ж. Условия производства как фактор структурных изменений в промышленности Казахстана.....	151
НУРМУХАМЕТОВ Н.Н. Обеспечение конкурентоспособности на основе управления инновационной деятельностью предприятия.....	155
АЛЕКСЕЕВА Л.А. Совершенствование системы управления эффективностью предприятий издательско-полиграфического комплекса.....	159
БЕКЕНОВА Л.М. Эффективность производственной деятельности предприятия и методы ее оценки.....	165

КАЙДАРОВА С. Экономические факторы развития и инвестиционные ресурсы производства.....	170
АХАТОВА Э.Х. Этапы построения системы управления устойчивым развитием организации.....	173
ПРИМЖАРОВА К.К. Организация информационной системы предприятия с применением экономико-математических моделей.....	177
КӨПТАЕВА Г.П. Компанияның экономикалық стратегиясының тұжырымды негіздері.....	182

ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ - ФИНАНСЫ И АНАЛИЗ

АДИЛХАНОВ Б. Тенденции развития банковского сектора Казахстана и их влияние на управление рисками.....	187
БЕРДИБЕКОВА Г.С. Особенности развития конкурентных стратегий банков.....	192
МАҚЫШ С.Б. ҚР-ғы екінші деңгейдегі банктердің активтерінің сапасын талдау.....	195
СЕРИКОВА Г.С. Формирование финансового потенциала страховой компании.....	200
БЕРСТЕМБАЕВА Р.К. Политика муниципального заимствования: опыт зарубежных стран.....	203
АДИБАЕВА Г.М. Рынок недвижимости в Алматы.....	209
АЛАЙДАРҚЫЗЫ Қ. Жауапкершілік орталықтары бойынша басқарушылық есепті ұйымдастыру проблемалары.....	212
АБДЕНОВА К. Пути увеличения доходной базы и укрепления финансовой самостоятельности местных бюджетов.....	216
ҚАЗАНБАЕВА Ж.С. Менеджмент тәуекелділігі және оның банк қызметіне тигізетін әсерінің жағдайың талдау.....	220
НАПОЛЬСКИХ М.А. Формирование и развитие платежных карт в Республике Казахстан.....	223
КАЛЬМЕНОВА М.Т. Учет дефицита водных и земельных ресурсов региона при расчете индекса экологической опасности темпов роста промышленных видов деятельности.....	231
КУНИСОВА Б.И. Требования к финансовой	

отчетности в целях выявления налоговых правонарушений.....	234
НҰРТАЗИНОВА А.С. Коммерциялық банктердің несиелік саясатының экономиканың дамуына ықпалы.....	238
ИБРАЕМОВА Қ.Ж. Салық бақылауы салық механизмінің негізгі элементі ретінде.....	242
АБДРАСУЛУЛЫ Р. Жанама салықтар оның ішінде ҚҚС Қазақстан үшін маңызы.....	245
БАЙМЫРЗАҰЛЫ А. Клиенттердің несиелік қабілеттілігін талдау мен бағалаудың шетелдік тәжірибесі.....	249
БАРМАНКУЛОВ Ж.Б. Депозиттік саясат және оның банк ресурстарын қалыптастырудағы мәні.....	253

ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

НАУРЫЗБАЕВА А.А. Глобализация и интеграция Казахстана в мировой рынок зерна.....	256
ҚОШҚАРБАЕВ Қ.У. 2007 және 2008 жылдар шегінде Қазақстанның қаржы рыногына шолу – қалпы, болжамдар, дамыған елдер тәжірибесі.....	259
ТАСТАНДИЕВА Н.Б. Қазақстан және жаһандану: Жаңа көзқарастар мен ақиқаттар.....	263
ОМАРБАЕВА А.К. Эффективные методы использования инструментов внешнеторговой политики для регулирования экспортно-импортных операций страны.....	267
КЫДЫРОВА Ж.Ш. Торговая политика в Республике Казахстан и особенности ее совершенствования.....	272
ЛУКМАНОВА М.Б. Трансформация собственности в России и Казахстане: проблема оценки результатов.....	276
БЕРЕСНЕВА О.Ю. Основные факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность страны и региона.....	281
ШӨКЕНОВА Қ. Қазақстанның Бүкіләлемдік сауда ұйымына кіруі жағдайында ауылшаруашылығы өнімдерінің бәсекеге қабілеттілік мәселелері.....	286

Методические подходы к оценке деятельности институтов Развития Республики Казахстан

Осербай Ж.А.,
*соискатель Казахского
экономического университета
имени Т. Рыскулова, г.Алматы*

В последние периоды развития казахстанского общества все чаще стали возникать резонные вопросы, связанные с результатами работы институтов развития. Кто их оценивает и по каким параметрам, каков эффект от деятельности институтов развития на бизнес, на отдельные отрасли или регионы и т.д. Такие же вопросы возникли и в отношении функционирования национальных компаний. Между тем специальная экономическая литература не имеет определенных приемов и методов для проведения такого вида измерений. Более того, существует мнение, что практически невозможно определить эффективность вложения бюджетных средств в реализацию Стратегии индустриально-инновационного развития, так как статистическая отчетность не отражает показателей результатов инвестиционной деятельности всех институциональных инвесторов, реализующих программу инновационных преобразований [1].

Прирост за 15 лет добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности на 1 трлн. тенге потребует инвестиций в объеме 3 трлн. тенге или около 20 млрд. долларов. В пересчете на среднегодовой объем потребность в инвестициях минимально составит 200 млрд. тенге или 1,3 млрд.долл. Если будет при этом выдерживаться принцип долевого участия государства и частного бизнеса 1:5, то среднегодовое вложение инвестиций в реализацию госпрограммы должно составить не менее 40 млрд. тенге или 260 млн. долл. [2]. Для достижения поставленной цели у Казахстана есть все предпосылки.

Так, данные свидетельствуют о качественном росте экономики страны.

Уже сегодня можно заметить определенные изменения, которые происходят в силу институциональных реформ. Так, валовая добавленная стоимость промышленности выросла с 2000-2002гг. с 446 до 547 млрд. тенге, с 2003-2005 гг. с 547 до 903 млрд. тенге. Это является свидетельством определенных сдвигов в несырьевом секторе страны, для развития которого был спровоцирован рост инвестиций, по 400 проектам, реализованных в данном секторе страны.

Корреляционный анализ показал линейную зависимость роста объема ВВП от вложенных инвестиционных средств в основной капитал. Коэффициент зависимости 0,94 ($0 < x < 1$; чем ближе к 1, тем сильнее связь) отражает тесную взаимосвязь показателей, тем самым можно констатировать, что каждый вложенный тенге инвестиций в основной капитал дает отдачу в 2,77 тенге роста ВВП. Однако дальнейшее углубление анализа показателей развития вырисовывает следующую картину.

Нами были проанализированы профинансированные Банком развития Казахстана (БРК) проекты, направленные на укрепление экспортных позиций страны. Исследование показало, что взаимосвязь инвестиционных потоков финансируемых БРК в одобренные проекты ни как не отражается на экспортных возможностях страны. Так годовой прирост экспорта имеет слабую зависимость (коэффициент взаимосвязи = 0,2) от прироста инвестиций вкладываемых БРК.

Коэффициент эластичности экспорта от инвестиций приравнивается к нулю (0,07). Аналогичным образом не дали положительных результатов расчеты, где были взяты не абсолютные объемы инвестиций, ВВП и экспорта и лишь показатели приростов.

Этого и следовало ожидать, поскольку недостаток финансирования, а каждый год государство выделяет на эти цели всего около трехсот миллионов долларов срабатывает по принципу «закона чисел». Предварительная оценка АО «Казына» показала, что инвестиционная потребность в несырьевом секторе на 2007-2009 годы составляет более 10 миллиардов долларов. В целом потребность финансовых средств для институтов развития в следующем году составляет 43,7 миллиарда тенге, что значительно ниже заявленной суммы [3].

Поэтому следует согласиться с мнением руководства Казыны о том, что для стимулирования обрабатывающей промышленности необходимо адекватное финансирование уставного капитала институтов развития, которые должны стать самостоятельными через стабильный возврат инвестиций. Потому правомерным представляется предложение «Казыны» о направлении большей части доходов от сырьевых ресурсов на увеличение уставного капитала. При этом не следует распространять на институты развития и, особенно, на Банк развития Казахстана ограничения заимствований. Соответственно, одним из приоритетов работы Нацфонда должно стать увеличение уставного капитала институтов через АО «Казына» путем целевого трансферта, в сумме, как минимум, пять миллиардов долларов.

Вместе с тем нельзя не учитывать тот факт, что профинансированные институтом развития проекты переживают стадию подъема и проектные мощности еще не в полной мере задействованы в производственном цикле, а значит говорить о самоокупаемости и рентабельности проектов преждевременно. Потому это вопрос отдаленной перспективы.

Тем не менее, рост цен на энергоносители спровоцировал более взрывные темпы роста сырьевого сектора. Поэтому такая ситуация свидетельствует о наличии определенного «качества» роста. Устойчивость экономического роста требует безболезненной и мягкой амортизации экономики при переходе с одного в другое качественное состояние, сопровождаемое циклическими колебаниями, резким подъемом или спадом и т.д. в условиях глоболизирующегося современного мирового хозяйства.

Для оценки деятельности институты развития нам представляется целесообразным рассмотрение механизма перевоплощения, так называемой

«индустрии инноваций» и в «инновации в индустрии». В связи с этим в нашем исследовании мы сделали попытку использовать следующий методический прием по определению количественных и качественных параметров, оценивающих их деятельность.

Основное назначение этих методов заключается в определении вклада в процесс совершенствования. В данном случае есть необходимость рассмотрения инструментов совершенствования, непосредственно способствующих этим целям, стилям работы для минимизации всех издержек, исключения ненужных операций, не добавляющих ценность и не поддерживающих другие процессы, которые частично используются на уровне микроэкономики.

Для этого сравним понятия «ценность» и «добавленная ценность». Когда тот иной продукт, информация и т.д. проходит через компанию и преобразуется, например, из сырья в готовое изделие, из цифры, как основы, в принятие решения и другое, то с его ценностью практически происходят как обычно два своеобразных перевоплощения. Первые - процесс вбирает в организации стоимость материалов, труда, энергии и т.д., но добавленная ценность продукции, однако, не зависит от этих затрат. Второй : при добавлении в продукцию таких качеств как функциональность, эстетичность, фирменный брэнд и т.д. ценность продукта увеличивается. Это дает возможность продавать его по цене более высокой, чем суммарные затраты, которые впитал процесс производства.

Вызов, с которым часто сталкивается организация, заключается в том, что ценность продукта, выраженная в цене, по которой рынок готов ее приобрести, должна быть выше, чем производственные затраты. Таким образом, добавленная ценность - теоретическая концепция, выражающая и рыночную стоимость и фактические материальные затраты.

Величину добавленной ценности AV (added value) можно получить из формулы [4]: $AV = V_{п} - V_{д}$; где: $V_{п}$ - ценность после обработки; $V_{д}$ - ценность перед обработкой.

Заимствованный отсюда анализ добавленной ценности, нам представляется одним из главных принципов упрощения процессов и его использование возможно и на уровне выше микроэкономики. Считаем его вполне приемлемым для оценки макро и мегаэкономических образований.

Как уже отмечалось, ценность, есть результат действия большого числа субъективных факторов, таких как функциональность, престижность, совместимость с другими продуктами и т.д. Более того, ценность для потребителя не зависит от того, каковы были затраты на производство. Если бы можно было сделать автомобиль Мерседес, затратив половину от сегодняшних трат, ценность для потребителя от этого бы не изменилась. В литературе можно фиксировать возможность трех категорий ценности:

А) Действия, реально добавляющие ценность (ДДЦ), предусматривающие действия, добавляющие ценность с точки зрения конечного потребителя: операции, создающие функциональность продукции, внешний вид и др.

Б) Действия, добавляющие ценность организации (ДДО). Это операции, во время которых с точки зрения покупателя никакой новой ценности не добавляется. Однако они нужны с точки зрения организации. Если сегодня институты развития финансируются в размере 0,5% от ВВП, то невозможно ожидать ускоренной диверсификации экономики. В западных странах институтам развития на начальном этапе выделялось около 2% от ВВП ежегодно. Эту планку мы должны держать лет 10, пока в Казахстане не будет развита обрабатывающая промышленность. «Сегодня о последствиях «голландской болезни» даже говорить преждевременно, поскольку по большому счету у нас нет обрабатывающей промышленности. Получается, что защищать, собственно, некого» [5].

В) Действия, не добавляющие ценность (ДНЦ). Это действия, которые вообще не добавляют ценность ни для потребителя, ни для организации. Типичные примеры - вынужденные простои производства, складирование, переделка продукции и т.д.

Анализ добавленной ценности включает в себя анализ каждого отдельного действия бизнес-процесса для определения его ценности для конечного потребителя. Задача заключается в классификации всех действий по трем указанным выше категориям, чтобы затем оптимизировать действия из категории № 2 и исключать действия из категории № 3. Анализ проводится методом, в описанном Харрингтоном [6].

Применительно к институтам развития данные методические приемы следует дополнить операциями, предшествующими непосредственно оценке деятельности подразделений институтов развития, в основе которых центральным звеном является выполнимость поставленных обществом задач и взглянуть на них с точки зрения временных параметров, а для этого достаточно обратиться к прогнозу макроэкономических показателей Республики Казахстан на 2008-2010 годы, см. таблицу 1.

Таблица 1 - Прогноз основных макроэкономических показателей Республики Казахстан на 2008-2010 годы [7]

	Наименование показателя	2008	2009	2010
1	ВВП, млрд. тенге	15 249,4	18 145,0	21 348,7
2	ВВП на душу населения, долл США	7994	9393	10914
3	Реальное изменение ВВП, в % к предыдущему году	109,6	109,2	108,6
4	Индекс потребительских цен, в % в среднем за год	6-8	6-8	6-8
5	Экспорт товаров, млн. долл. США (ФОБ)	50 201,7	57 213,9	62 078,8
6	Импорт товаров, млн. долл. США (ФОБ)	43 519,7	51 560,6	59 760,5
7	Добыча нефти и газового конденсата, млн. тонн	70	78	84
8	Мировая цена на нефть (смесь Brent), долларов США за баррель	60	60	60

Методический прием сводится в тому, что для оценки выполнимости каждой из них в начале целесообразно представить блок-схему всего процесса в деятельности институтов развития. Далее все действия необходимо классифицировать и определить принадлежность к одной из

трех вышеназванных категорий. Затем необходимым представляется выработка наглядного представления о том, какая часть действий фактически связана с добавлением ценности. Отсюда следующий методический шаг можно представить, выделяя основные операции и степень выполнения их Фондом «Казына». Для достижения параметров, установленных в таблице, можно реально очертить 3 ключевые стратегические операции, выполняемые институтами, как:

- Реализация системных и «прорывных» проектов,
- Создание субъектов инновационной деятельности,
- Формирование целостной системы поддержки инициатив частного сектора по диверсификации экономики и содействие выходу национальных производителей на внешние рынки

Адаптация к институтам развития имеющихся в экономической литературе подходов позволяет зафиксировать возможность наличия трех категорий ценности для оценки данных институтов развития:

- операции, реально добавляющие ценность (ОДЦ), предусматривающие действия, добавляющие ценность с точки зрения общественного потребления. К ним относятся операции, создающие новые условия, климат для деятельности субъектов рынка, способствующие росту устойчивости экономики, ее конкурентоспособности, укреплению ее имиджа и т.д.

- операции, добавляющие ценность организации (ОДО), представляющие собой действия нужные с точки зрения самой организации: Эти операции, во время которых никакой новой ценности не добавляется.

- операции, не добавляющие ценность (ОНЦ). Это действия, которые не добавляют ценность ни для общества, ни для самой организации. Спектр таких операций широк и возможно их проявление в широком диапазоне.

Все выше названные операции институтов развития следует рассматривать в следующих плоскостях, т.е. категории результатов ОДЦ проявляются на 4 уровнях: самой организации, всего института развития Казына, на уровне всей отечественной экономики и на международном уровне. Так, рассмотрим это на уровне на БРК. В ближайшие 10 лет инвестиции в инфраструктурные проекты в Казахстане и Центральной Азии, базирующиеся на hi-tech решениях, будут оцениваться в рейтинге лучших инвестпроектов в мировом масштабе. Поэтому БРК уделяет внимание именно такого рода проектам. В долгосрочной перспективе Банк Развития Казахстана может стать успешным и признанным международным финансовым сообществом провайдером инвестиционных и торговых услуг в Центральной Азии и прикаспийских странах. Выполнение этой задачи позволит создать поддерживающую инфраструктуру для качественного роста казахстанского бизнеса и, как следствие, вхождения Казахстана в число наиболее конкурентных стран.

Проведенное исследование позволило, не претендуя на законченность, предложить авторский подход для его разрешения, который может быть положен в основу последующих изысканий по данному вопросу. Так, следует отметить, что все затраты, которые несет казахстанское общество, связанные

с формированием и развитием институтов развития, обусловлены временными промежутками циклов. Представляется, что многие из них дают социально-экономические последствия через длительные периоды времени. Можно предположить, что действия, относящиеся к категории 1, первоначально будут высокзатратными и по мере времени цикла уменьшатся, тогда, как рациональные ожидания реально воплотятся в практику хозяйствования, и будут давать все больший мультипликационный эффект. Действия же, относящиеся к категории 2, колеблются в интервале «неизменные» с незначительным ростом в последующие периоды. Действия же, причастные категории 3 по мере рыночных преобразований, открытости рынка и его регулирующих, санирующих функций отпадут.

Анализ принципов институциональных преобразований в Республике Казахстан, основных технико-экономических показателей, отражающих основное предназначение созданных институтов, развития свидетельствует о наличии определенных позитивных достижений, наряду с негативами. Исследование показало, что на нынешнем этапе определенной в количественном виде результатов влияния институтов развития на темпы экономического роста не проявляются, поскольку в данных процессах имеет место длительность лага. Помимо количественных методов, определяющих оценку деятельности институтов развития предлагается

Тем самым можно констатировать, что положено начало реальному партнерству между государством и частным бизнесом и усилия государства и частного сектора экономики должны объединиться, чтобы сделать Казахстан региональным лидером, четко фокусируя усилия правительства на точках роста.

Общэкономический курс, выбранный Казахстаном и состоящий в достраивании недостающих звеньев для реализации высокоэффективных научно-технических проектов и устранении тем самым имеющихся разрывов в цепи «наука - технология - производство – рынок», в целом является стратегически верным, находя теоретическое подтверждение в приведенных выше исследованиях западных экономистов, и, несомненно, должен практически оправдать себя в будущем.

Литература

1. www.kazpravda.kz 15/12/2006 г. «Корпоративный» инструментарий
2. www.gazeta.kz 11.03.2003, Kazakhstan today.
3. www.kazyna.kz.
4. Harrington, H.James. Business Process Improvement: The Breakthrough Strategy for Total Quality, Productivity, and Competitiveness. McGraw-Hill, New York, USA, 1991
5. Мы должны проголосовать деньгами // Бизнес и власть 2.10.2007, С.3
- 6.Андерсен Бьерн «Бизнес-процессы: инструменты совершенствования» / пер. с англ. С.В.Ариничева/ Науч.ред.Ю.П.Адлер.- 2-е изд. – М.:РИА «Стандарты и качество», 2004. – 272 с. Илл. – (Серия «Практический менеджмент»)
7. Казахстанская правда, фискалки

Институциональная структура страховых отношений

Исследование теоретических аспектов страхования позволило определить особенности таких категорий как «страховой рынок» и «страховая деятельность».

Наличие страхового рынка, включающего в себя сами страховые отношения, множество конкурентных страховщиков, перестраховщиков, страховых посредников и страхователей дает возможность каждому человеку самостоятельно сделать выбор и принять определенное решение, которое будет зависеть от рискованных обстоятельств, степени риска, уровня дохода страхователя. Все это учитывает страховой рынок, предлагая постоянно расширяющийся спектр страховых услуг, повышая качество обслуживания и совершенствуя ценовую политику, то есть тарифные ставки.

Таким образом, становление рыночных отношений способствует свободному взаимодействию спроса и предложения на страховые услуги, создает условия для конкуренции между страховщиками. Наличие потребности в страховых услугах или спрос на данный вид услуг, а также наличие страховщиков является обязательным условием существования страхового рынка.

В общей теории экономики, и в страховании понятия «страховой рынок» и «страховое хозяйство» — новые для страховой науки. Тем не менее, можно утверждать, что понятие «страховой рынок» является подкатегорией более общего понятия «страховое хозяйство» и представляет собой систему общественных отношений, связанных с куплей-продажей страховых услуг. Тогда как «страховое хозяйство» представляет собой совокупность общественных отношений в области страхования, связанных с производством, распределением, продажей и потреблением страховых услуг. В масштабе мирового хозяйства возможно употребление термина «мировое страховое хозяйство». При таком понимании «страховое хозяйство» представляет общественные отношения, связанные с учреждением, организационным устройством, деятельностью, управлением страховыми организациями, а также отношения по государственному регулированию деятельности страховых компаний, иных субъектов страхового рынка по поводу страхования, определения условий и предпосылок использования страхования в экономических отношениях. В зарубежной литературе в этом случае употребляют соответственно понятия «страховая экономика» и «мировая страховая экономика».

С точки зрения экономики, современной науки об экономической теории, страховой рынок можно представить как экономическое пространство, или систему, управляемую соотношением спроса покупателей-страхователей, на страховые услуги и предложением продавцов-страховых

организаций по предоставлению страховой защиты. Спрос на страховую защиту определяется двумя главными факторами: потребностью в страховании, как элемента риск-менеджмента, хозяйствующего субъекта и отдельно взятого гражданина, а также покупательной способностью страхователей, позволяющей удовлетворить спрос на страхование путем приобретения страховой услуги. Риск, как потенциальная опасность, присущая общественному воспроизводству, предопределяет возрастание спроса на страховые услуги с развитием экономических отношений. Одновременно сокращение страховой защиты, предоставляемой через государственную систему социального страхования и обеспечения, также способствует росту спроса на страховые услуги [1].

В настоящее время в условиях радикальной экономической реформы ощущается острая потребность выяснить, что такое современный страховой рынок и каковы его характерные черты. По нашему мнению, *страховой рынок - это особая социально-экономическая структура, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируется предложение и спрос на нее*. Объективная основа развития страхового рынка - необходимость обеспечения бесперебойности воспроизводственного процесса путем оказания денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств. Названный рынок можно рассматривать также как форму организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества, как совокупность страховых организаций (страховщиков), которые принимают участие в оказании соответствующих услуг.

Обязательным условием существования страхового рынка является наличие общественной потребности на страховые услуги и наличие страховщиков, способных удовлетворить эти потребности. Переход отечественной экономики к рынку существенно меняет роль и место страховщика в системе экономических отношений. Страховые компании превращаются в полноправных субъектов хозяйственной жизни.

Родионова В.М. предлагает следующее определение: «Страховой рынок - это особая сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает специфическая услуга - страховая защита, формируется предложение и спрос на нее».

Шахов В.В. отмечает, что страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги, развитую систему горизонтальных и вертикальных связей. Страховой рынок представляет собой всю совокупность экономических отношений, возникающих по поводу купли-продажи страховых услуг, он обеспечивает органическую связь между страховщиком и страхователем.

По нашему мнению *«с одной стороны, страховой рынок располагает большими временно свободными средствами страховых фондов, а с другой стороны - возможностями их инвестирования в те сферы деятельности,*

где можно получить высокие доходы и обеспечить быстрый возврат вложенных средств». В данном определении, на наш взгляд, четко определено значение страхового рынка для национальной экономики в целом.

Следовательно, «в широком смысле слова страховой рынок представляет собой всю совокупность экономических отношений по поводу страхования. В узком смысле страховой рынок - совокупность страховых обществ». Данная трактовка объясняет многообразие различных определений страхового рынка.

Страховой рынок формируется в ходе становления товарного хозяйства и является его неотъемлемым и важным элементом. Условием возникновения того и другого служат общественное разделение труда и существование различных собственников – обособленных товаропроизводителей. Реальное соотношение данных условий определяет степень развития рыночных отношений. Страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги, развитую систему горизонтальных и вертикальных связей.

Как известно, в странах с развитой рыночной экономикой наиболее безопасной с позиций монополизации считается ситуация, при которой в отрасли действуют десять и более конкурентов, причем доля одного, крупнейшего из них, не должна превышать 31% общего объема продаж страховых услуг, двух - более 44%, трех - 54% и четырех - 64%. Если такое соотношение нарушается, то государство вводит экономические санкции и тем самым ограничивает участие соответствующих страховщиков на рынке.

Элементом государственного регулирования страховой деятельности является предотвращение сговора, соглашения, а также действий страховых компаний по разделу рынка с целью ограничения конкуренции, исключения или ограничения доступа на рынок других участников. Считается недопустимым использование средств и методов недобросовестной конкуренции: искусственное повышение или понижение тарифов, попытки ввести страхователя в заблуждение в результате необъективного информирования об условиях данного вида страхования или своих конкурентов.

Структура страхового рынка может быть охарактеризована в институциональном и территориальном аспектах.

В институциональном аспекте она представлена акционерными, корпоративными, взаимными и государственными страховыми компаниями. В территориальном аспекте можно выделить местный (региональный) страховой рынок, национальный (внутренний) и мировой (внешний) страховой рынок. Развитие рыночных отношений уничтожает территориальные преграды на пути общественно-экономического прогресса, усиливает интеграционные процессы, ведет к включению национальных страховых рынков в мировой. Примером такой интеграции может служить создание общеевропейского страхового рынка стран - членов ЕС.

В зависимости от масштабов спроса и предложения на страховые услуги можно выделить внутренний, внешний и международный страховой рынок.

Внутренним страховым рынком следует называть местный рынок, в котором имеется непосредственный спрос на страховые услуги, тяготеющий к удовлетворению конкретными страховщиками.

Внешним страховым рынком следует называть рынок, находящийся за пределами внутреннего рынка и тяготеющий к смежным страховым компаниям как в данном регионе, так и за его пределами.

Под мировым страховым рынком следует понимать предложение и, спрос на страховые услуги в масштабах мирового хозяйства.

По отраслевому признаку выделяют рынок личного страхования и рынок имущественного страхования. В свою очередь каждый из этих рынков можно разделить на обособленные сегменты, например рынок страхования от несчастных случаев, рынок страхования домашнего имущества и т. д.

Участниками страхового рынка выступают продавцы, покупатели и посредники, а также их ассоциации. Категорию продавцов составляют страховые и перестраховочные компании. В качестве покупателей выступают страхователи – физические и юридические лица, решившие оформить договор страхования с тем или иным продавцом. Посредниками между продавцами и покупателями являются страховые агенты и страховые брокеры, своими усилиями содействующие заключению договора страхования.

Страховой рынок повышает инвестиционный потенциал страны и дает возможность экономическому росту. Наличие страхового рынка, в целом, говорит о развитой инфраструктуре рынка, а наличие страховых отношений – об уровне развития рынка.

Развитый страховой рынок включает в себя следующие категории продавцов страховой услуги:

- страховщиков, непосредственно заключающих договоры страхования,
- перестраховщиков, которые принимают на себя часть крупных рисков за соответствующее вознаграждение,
- посредников между страховщиками и страхователями, которыми являются брокерские фирмы и страховые агенты
- различные объединения страховщиков, создаваемые с какой-либо конкретной целью, например, обмен информацией, разработка перспективных программ (союзы и ассоциации).

Каждая категория продавцов может быть представлена разными формами собственности: государственной, акционерной, кооперативной, частной.

Рассмотрим схему общей структуры страхового рынка, (рис.1).

Атрибутами любого рынка, в том числе и страхового рынка, являются продавец, покупатель, товар и свобода покупателя в выборе товара.

В связи с этим, особое внимание следует уделить специфическому виду товара, предлагаемого на страховом рынке, которым является *страховая услуга*. Через страховую услугу осуществляется купля-продажа страховой

защиты, опосредуется продажа страховых полисов, удовлетворяются страховые интересы потребителей [2].

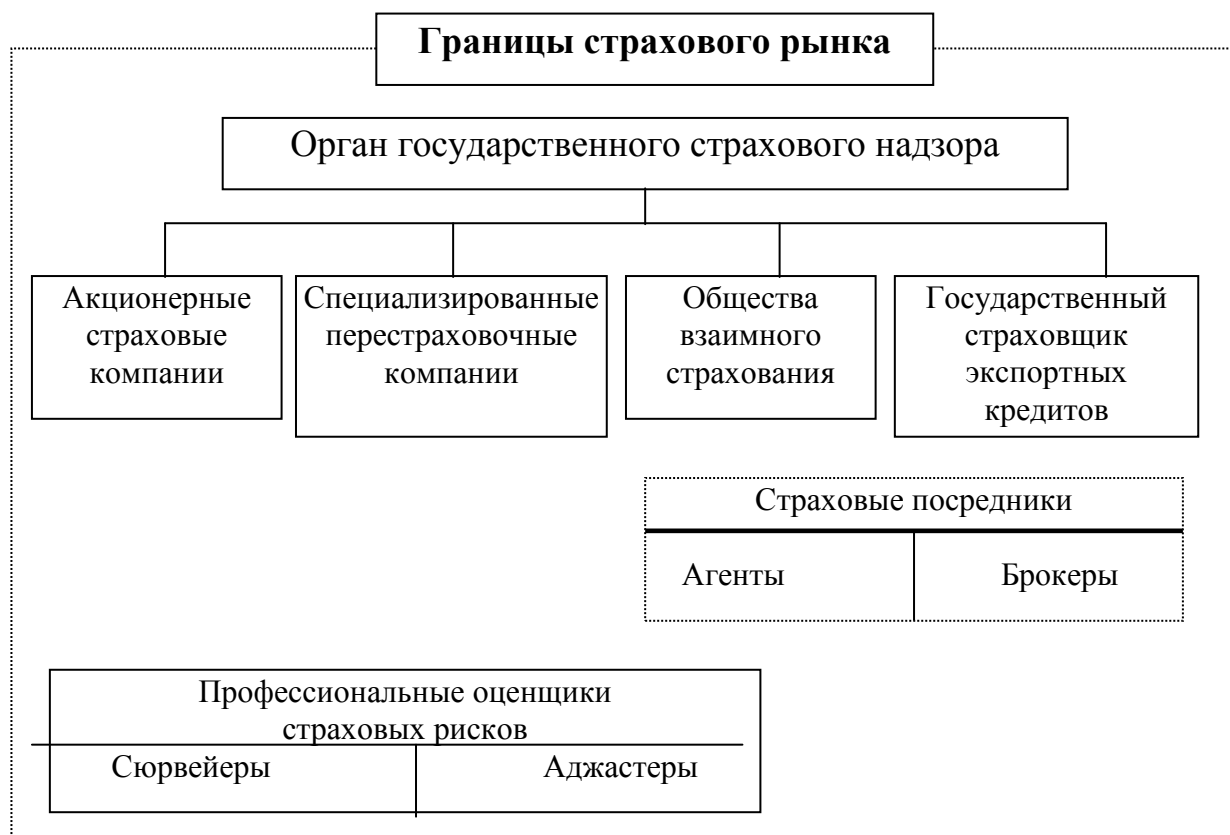


Рисунок 1 – Общая структура страхового рынка

Страховая услуга может быть представлена на основе договоров (в добровольном страховании) или закона (в обязательном страховании). Иначе говоря, в тех случаях, когда предоставление страховой защиты необходимо с позиций общественных интересов, страхование носит принудительный характер. Купля-продажа страховой услуги оформляется заключением договора страхования, в подтверждение чего страхователю выдается страховое свидетельство (полис). Перечень видов страхования, которыми может воспользоваться страхователь, представляет собой ассортимент страхового рынка.

Важно подчеркнуть существенные изменения в самом характере страховых услуг, вызванные так называемым технологическим взрывом, широким внедрением электроники и автоматики в страховую сферу.

Наиболее часто понятие «страховая услуга» рассматривается в работах по страховому маркетингу, где «страховая услуга» и «страховой продукт» понятия тождественные. Так, Зубец А.Н. считает, что страховой продукт - это набор основных и вспомогательных услуг, предоставляемых страхователю при заключении договора страхования.

В то же время, Жанабаев Б.Т. дает собственное определение страховой услуги: «Страховая услуга - это процесс взаимодействия двух или более

субъектов рынка, когда страховщик воздействует на страхователя в целях создания, расширения и максимального удовлетворения потребности, последних в обеспечении страховой защиты». Данное определение отражает основные особенности страховой услуги, основной из них автор считает «положение о том, что любая услуга является процессом».

А.Б.Крутик и Т.В.Никитина описывают механизм формирования цены на страховую услугу, который заключается в формировании ее на конкурентной основе при взаимодействии спроса и предложения, но отмечают, что в основе лежат необходимые затраты на оказание этой услуги, то есть размер страхового возмещения и расходы на ведение дела.

По Ю.Фогельсону, страхование - это принципиально платная услуга, которая имеет как нижний, так и верхний предел. Как бы не давила конкуренция, страховщик не может опускать цену ниже определенного предела, иначе он потеряет финансовую устойчивость. Временное снижение страховых тарифов могут себе позволить лишь страховщики, имеющие достаточное количество собственных средств. Отсюда нижний предел не зависит от конъюнктуры рынка, а только от статистики, лежащей в основе расчета страхового тарифа. А верхний предел цены страховой услуги формируется под влиянием конъюнктуры рынка. Таким образом, через страховую услугу осуществляется купля-продажа страховой защиты, опосредуется продажа страховых полисов [3].

Функционирующий страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую различные структурные звенья. Первичным звеном страхового рынка является страховое общество или страховая компания. Именно здесь осуществляется процесс создания и использования страхового фонда, формируются одни и появляются другие экономические отношения, переплетаются личные, групповые, коллективные интересы.

Таким образом, *страховой рынок - это совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи страховых услуг, формированию средств страховых фондов и размещению их в наиболее доходные объекты инвестирования.*

Изучив работы многих авторов, можно заключить, что понятие «страховая деятельность», в большинстве случаев, не выделялась как самостоятельная категория.

Уткин Э.А. отмечает, что «страховая деятельность связана с обеспечением страховой защиты носителей имущественных интересов - страхователей - путем перераспределения связанных с их деятельностью страховых рисков».

Федоров Т.А., рассматривая основы страховой деятельности, применяет данный термин неотрывно от страховой организации и самого страхования. То есть страховая деятельность - это деятельность страховщика по предоставлению страховой защиты в результате неблагоприятных явлений и событий.

В Законе РК от 18 декабря 2000г. «О страховой деятельности» дано следующее определение: «Страховая деятельность – деятельность страховой (перестраховочной) организации, связанная с заключением и исполнением договоров страхования (перестрахования), осуществляемая на основании лицензии уполномоченного государственного органа в соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан». И здесь же определяются субъекты страховой деятельности, которыми являются страховая и перестраховочная организация [4].

На наш взгляд, *страховая деятельность - это форма экономической деятельности, осуществляемая в рамках страхового рынка, объединяющая в себе деятельность страховых и перестраховочных организаций, взаимодействие участников страхового рынка, мероприятия по становлению и развитию страхового рынка, совершенствованию страховых отношений. Таким образом, страховая деятельность понятие более широкое, чем страховой рынок.*

Следовательно, термин «страховая деятельность» может быть рассмотрен на двух уровнях: на уровне страховой организации и на уровне всего страхового рынка. В первом варианте - это деятельность страховых и перестраховочных организаций по проведению страховых операций, имеющих соответствующую лицензию на их проведение. Во втором варианте, это понятие включает в себя страховой рынок, его инфраструктуру, взаимодействие с другими экономическими инструментами, управление и регулирование страховых отношений со стороны государства.

Рыночная экономика основывается на свободе выбора граждан. В принципе каждый может решить сам, как ему поступить. Человек может свободно тратить свои доходы и самостоятельно решать, какую их часть направить на потребление, а какую – на накопление. Кроме того, человеку предоставляется свобода заключения соглашений с другими людьми. Все это учитывает страховой рынок, предлагая широкий набор страховых услуг.

Основной принцип рыночной экономики заключается в том, что свободная игра спроса и предложения стимулирует появление таких страховых услуг, которые необходимы потенциальному страхователю. Свобода ценнообразования, выраженная в тарифных ставках на те или иные страховые услуги, создает условия для конкуренции между страховщиками. Страховой рынок выполняет регулирующую функцию при условии существования экономической конкуренции. Сама по себе конкуренция не дает полного объяснения успехов на страховом рынке.

Эти успехи в значительной степени зависят от страховщика, который побуждает сотрудников страхового общества к постоянному поиску новых потенциальных клиентов, совершенствованию форм и методов страхового обслуживания. Важно, особенно на этапе создания страхового общества, чтобы страховщик лично руководил всей его внутренней и внешней деятельностью, закладывая тем самым основы страховой культуры.

Решения, которые принимает страховщик, подписывая страховой полис, основаны на ожиданиях, которые подтверждаются общественной практикой.

В условиях рыночной экономики страховщик остро ощущает свою зависимость от того, как он использует имеющиеся в его распоряжении ресурсы страхового фонда. Страховщик выступает в роли предпринимателя, является заинтересованным лицом, поскольку несет ответственность перед совладельцами предприятия за состояние дел, что закреплено в соответствующих законодательных актах.

Согласно приведенному определению страховой деятельности основные подходы к управлению этой деятельностью необходимо рассматривать с двух позиций:

- во-первых, с позиций государственного управления и регулирования страховой деятельностью;
- во-вторых, управление внутри отдельно взятой страховой организации.

По мнению Коломина Е. соотношение государственного регулирования и саморегулирования должно меняться в процессе развития страховой деятельности. Государственное регулирование должно иметь приоритет в начальный период формирования страхового рынка, затем должна возрастать роль саморегулирования [5].

В данном случае возникает вопрос, насколько значительным должно быть участие государства в управлении страховой деятельностью? Известно, что на сегодняшний день, все экономические системы имеют смешанный тип, то есть в них органично сочетаются черты рыночной экономики и государственного регулирования, при этом каждая страна самостоятельно определяет долю участия государства в экономической жизни.

Экономическая политика Республики Казахстан направлена на построение социально ориентированной рыночной экономики, что подразумевает активное государственное регулирование, особенно в условиях проводимых реформ. Президент РК Назарбаев Н.А. подчеркивает, что «на всех этапах нашего движения к социально направленному рыночному хозяйству будет присутствовать активное использование государственного регулирования». И здесь же «это связано не столько с наличием в экономике республики государственного сектора, сколько с экономическими функциями государства, осуществляемыми через бюджет, налоговую, кредитную и социальную политику» [6].

При управлении страховой деятельностью в современных условиях, все более важное значение приобретают косвенные методы стимулирования государством развития страхования. К таким методам, в первую очередь относится создание стабильных «правил игры», то есть законодательной базы проведения страховой деятельности, регламентирующей поведение всех участников страхового рынка.

Страховое законодательство является фундаментом для строительства страхового рынка любого государства. Оно должно определять общие принципы организации страховой деятельности, порядок осуществления страховых операций, требования к субъектам страховой деятельности, формы организации государственного регулирования в страховании и т.д.

По нашему мнению «страховое законодательство, регулирующее проведение страхования в нашей стране может быть подразделено на следующие группы:

1.Общее законодательство, к которому относятся правовые акты, регулирующие деятельность всех субъектов права, независимо от рода предпринимательской деятельности, рода занятий, в том числе Конституция РК, Гражданский кодекс РК, «Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности», «Закон о налогах и других обязательных платежах в бюджет», «Закон о банкротстве», «Закон о банках и банковской деятельности в РК», «Закон о валютном регулировании», «Закон о транспорте в РК» и др.

Именно правовые нормы общего законодательства создают условия для формирования специального законодательства и принятия их на основе нормативных документов различных органов исполнительной власти, рекомендаций и методик (пруденциальных нормативов) по вопросам хозяйствования в страховой сфере.

2.Специальное страховое законодательство, регулирующее специфические страховые отношения».

В то же время качественные изменения, происходящие в страховой деятельности, диктуют необходимость поэтапного совершенствования правоотношений субъектов страхования в плане приближения их к общепринятым в мировой практике, но с учетом государственных интересов Республики Казахстан.

Обеспечение надежной работы страховых организаций является актуальной проблемой, как для самих страховщиков, так и для государства.

Следовательно, развитие страховой деятельности в Республике Казахстан целесообразно разбить на три этапа:

1 этап (1991-1995гг.). Становление страхового права РК в результате монополизации страхования, сопровождавшегося проявлением противоположных взглядов на развитие страхового рынка Казахстана.

2 этап (1995-1998гг.). Поступательное развитие страхового рынка Казахстана, начавшееся с момента принятия Указа президента, имеющего силу Закона «О страховании» от 3.10.1995г.

3 этап. Совершенствование страхового рынка РК посредством правового регулирования страховой деятельности при государственном контроле и умеренной протекционистской политике национальных страховщиков (1999г. - по настоящий момент).

На основании вышесказанного, можно сформулировать следующие подходы к государственному управлению и регулированию страховой деятельности в Республике Казахстан:

- стабильное законодательство, устанавливающее единые «правила игры» на страховом рынке для всех его участников;
- создание эффективной системы государственного надзора за деятельностью страховых организаций;
- создание благоприятных условий для размещения страховщиками своих резервов и других средств в различные объекты инвестирования;

- формирование страхового интереса потенциальных потребителей страховых услуг;
- организация системы гарантий выполнения страховыми организациями своих обязательств перед потребителями страховых услуг;
- организация и защита добросовестной конкуренции на страховом рынке;
- регулирование деятельности зарубежных страховщиков и страховщиков с преобладающей долей иностранного капитала на отечественном страховом рынке;
- проведение налоговой политики, способствующей формированию цивилизованного рынка страховых услуг;
- прогнозирование и планирование развития страхового рынка РК.

Предложение страховых услуг обеспечивается наличием страховых организаций, достаточно профессиональных и финансово устойчивых, способных удовлетворить потребности в страховании потенциальных страхователей. Важными факторами формирования рынка страховых услуг является интерес инвесторов к учреждению страховых компаний, наличие необходимой статистической и информационной базы для расчета страховых тарифов и возможности оценки страхового риска, эффективное функционирование финансового рынка, позволяющего гарантировать возврат и прибыльность инвестиций страховых компаний, а также наличие профессиональных менеджеров страховых компаний и специалистов в области андеррайтинга страховых услуг.

Таким образом, развитие страховых отношений зависит от наличия рисков принимаемых на страхование, объекта страхования и вида страховой защиты, взаимодействия различных субъектов страхового рынка, организационной структуры страховой компании.

Список использованных источников:

1. Теория и практика страхования. Учебное пособие под ред. д.э.н., проф. Турбиной К.Е.- М.: Анкил.- 2003 г.- с.703.
2. Энциклопедический словарь «Экономика и страхование» под. Ред. Уткина Э.А.М.: Церих-ПЭЛ, 1996., 528с, С-476.
3. Фогельсон Ю. Введение в страховое право. М.: Издательство БЕК, 1999-264с.
4. «О страховой деятельности» Закон РК от 18.12.2000. №126-ІІ Страховая деятельность Сборник нормативных правовых актов.-Алматы.2005.-с.288.
5. Коломин Е. Взгляд в будущее//Страховое ревю, №10.- 1995.
6. Назарбаев Н.А. Рынок и социально-экономическое развитие. М.: «Экономика», 1994,495с, С.6.

Есимова Шолпан Алтынбековна

докторант Хмельницкого университет управления и права, доцент кафедры «Менеджмент и управление человеческими ресурсами» Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан, кандидат экономических наук, доцент, г. Астана, Республика Казахстан, дом адрес: ул. Мустафина 13, кв.193, д.т. (87172) 292367, сот тел. 87015210410, e-mail: sholpanis@rambler.ru

Аннотация

В данной статье автор рассматривает организационные знания в объеме, необходимом персоналу органов государственного и местного управления. Вопросы организации освещаются в непосредственной связи с управлением разных видов.

The summary

In given clause the author considers organizational knowledge in the volume which is necessary for the stuff of bodies of the state and local management. Questions of the organization are shined in direct communication with management of different kinds.

Аннотация

Мақала авторы мемлекеттік және жергілікті басқару органдары қызметкерлеріне қажетті деңгейде керекті ұйымдастырылу білімі мәселелерін қарастырады. Ұйымдастыру мәселесі басқарудың әртүрлі түрлерімен тығыз байланыста көрсетіледі.

Ключевые слова: менеджмент, управление, цели, задачи, открытые и закрытые системы, принципы, внутренняя и внешняя среда организации, признаки разделения труда в организации

ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: ВОПРОСЫ СИСТЕМНОСТИ

В последние десятилетия изучение организаций и их поведения стало главной задачей исследований, проводимых совместно представителями нескольких научных дисциплин. Изучение организаций постепенно превратилось в самостоятельную научную область - теорию организации.

Цель статьи заключается в рассмотрении организационных знаний в объеме, необходимом персоналу органов государственного и местного управления.

Отдельные вопросы и проблемы общей теории организации нашли отражение в трудах многих учёных ближнего и дальнего зарубежья: Лафта Дж. К., Валового Д.В., Мескона М.Х., Альберта М., Федоури Ф., Файоля А., Дункана Дж. У. и другие.

Косвенным путем вклад в теорию организации внесли специалисты-ученые, работающие в таких отдаленных областях знаний, как биология, математика, психология животных, логика и философия. Непосредственно способствовали созданию теории организации социологи, антропологи, ученые по социальной психологии человека, политическим наукам и истории. Кроме того, способствовали ее развитию дисциплины, связанные с областью предпринимательской деятельности: общая теория делового руководства, теория человеческих отношений, исследование операций и наука управления, а также промышленная социология. Все возрастающий интерес, проявляемый специалистами по общественным наукам к исследованию предприятий, свидетельствует о значении социальных и культурных норм в развитии организации.

Поскольку слова «организация и система» имеют сходное значение, важно понимать, что обозначается термином «организация». Так, например, по определению американских ученых М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури, система чаще всего определяется как совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которая образует некоторую целостность, единство. При этом система обладает свойствами, отсутствующими у составляющих ее элементов, такими как эмерджентность внутри системы, их устойчивость и равновесие [1, С. 89].

Выделяют системы материальные и абстрактные, статичные и динамичные, органические и неорганические, открытые и закрытые и т.д. в зависимости от оснований классификации систем. Остановимся подробнее на открытых и закрытых системах. В открытых системах - управленческие делимость, сложность, адаптивность, гибкость. Все системы могут рассматриваться как самоуправляемые, и основной задачей менеджмента является обеспечение баланса обмена, решения принимаются с учетом совокупности микро-, макро- и гиперсистем, в закрытых управление осуществляется на основе учета только своей отдельно взятой среды. Микросистема представляется функциональными областями, общими для всех организаций, а также состоянием внутренней среды. Макросистема формируется из факторов, находящихся вне организации, но оказывающих влияние на ее функционирование. Гиперсистема описывается совокупностью факторов, определяющих равновесие и устойчивое состояние геосистемы, ее отдельных сфер (гео-, гидро-, атмо- и биосферы) и ее отдельных локальных зон, в том числе и под воздействием экономической деятельности человека [2]. Нас будут интересовать только динамические органические открытые системы, т.к. только так могут характеризоваться социальные организации, способные к развитию (рисунок 1).

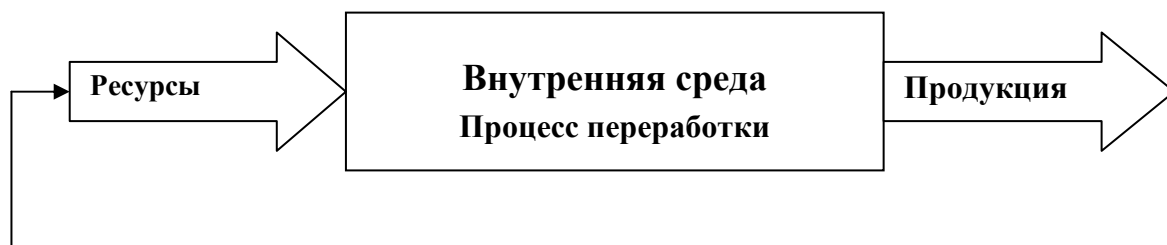


Рис.1. Организация – открытая система

Таким образом, в любой организации реализуются три ключевых процесса: получение ресурсов из внешней среды, производство продукта и передача его во внешнюю среду. Организация как открытая система вынуждена приспосабливаться ко все более быстро меняющейся внешней среде, и часто главные причины происходящего внутри организации следует искать вне ее [3].

Организация [лат. organizo-сообщаю стройный вид, устраиваю] -

1. внутренняя упорядоченность, взаимодействие, согласованность более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленная его строением;
2. совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого;
3. объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель и действующих на основе определенных процедур и правил (социальная организация) [4].

В общем смысле под организацией (социальной организацией) понимают способы упорядочения и регулирования действий отдельных индивидов и социальных групп.

В узком смысле под организацией понимают относительно автономную группу людей, ориентированную на достижение некоторой заранее определенной цели, реализация которой требует совместных координированных действий.

Одна из трудностей определения этого понятия состоит в том, что организация (процесс организации) не представляет собой конкретной, материальной сущности, но вместе с тем она может иметь ряд свойств как материальных, так и нематериальных. Так, любая фирма обладает многими материальными объектами, имуществом, активами и т.д., но она имеет также много социальных аспектов, которые нельзя увидеть или потрогать, например, человеческие отношения.

Однако все организации обладают некоторыми общими элементами. Организации - это 1) социальные системы, т.е. люди, объединенные в группы; 2) их деятельность интегрирована (люди работают вместе, сообща) и 3) их действия целенаправленны (люди имеют цель, намерение).

В этой теме мы рассмотрим в первую очередь более формализованные, крупные организации, которые можно определить так: «Организация - это система средств и методов, с помощью которых большое число занятых сложными задачами людей, настолько большое, что исключается возможность личных контактов каждого лица с каждым, связывает себя с каждым другим лицом в процессе сознательного, систематического

установления и последующего достижения взаимно согласованных целей» [4].

Существуют две противоречащие друг другу точки зрения относительно природы организаций. Для одной из них характерен рациональный или целевой подход к анализу природы организации. Эта точка зрения высказана в традиционной литературе по методам управления, где организацию рассматривают как рациональное средство достижения определенных целей. Это механистическая точка зрения; каждый функциональный элемент организации интегрирован в ней так, чтобы наиболее эффективно достигались общие цели.

С другой стороны, существует подход к организации как к естественной системе; этот подход заостряет внимание на таких свойствах, процессах и механизмах адаптации организации, которые делают ее динамической, деятельной единицей. Эта точка зрения, в основном, ориентирована на открытую модель, которая подразумевает, что организация встречается с неопределенностью различной степени и должна развивать средства приспособления к изменяющейся среде.

Человеческие организации имеют многообразные формы: всем известны предельно четкие военные организации, предпринимательские и политические организации, добровольные ассоциации, вроде спортивных федераций, и другие формы организации общественной деятельности. Одна из характерных особенностей современного общества состоит в увеличении размеров и сложности организации.

Во взаимоотношениях людей внутри организации существует иерархия - принцип структурной организации сложных многоуровневых систем, состоящий в упорядочении взаимодействий между уровнями в порядке от высшего к низшему.

Каждый из двух или более уровней выступает как управляющий по отношению ко всем нижележащим и как управляемый, подчиненный по отношению к вышележащим. В иерархически построенной системе каждый уровень специализируется на выполнении определенного круга функций, причем на более высоких уровнях иерархии преимущественно осуществляются функции согласования, интеграции. Иерархия в организации систем необходима в связи с тем, что управление в них связано с получением, переработкой и использованием больших массивов информации. На нижних уровнях используется конкретная, охватывающая лишь отдельные стороны функционирования системы, информация, а на более высокие уровни поступает обобщенная информация, характеризующая условия существования всей системы, и принимаются решения, относящиеся к системе в целом.

Относительно простым примером взаимоотношений внутри организации из знакомого нам окружения может служить университет. Прежде всего, существует организация или система, характеризующая университет в целом. Внутри него есть отдельные колледжи или институты. Имеется следующий уровень организации, который строится вокруг учебных

групп и кафедр, т.е. соответствует преподаваемым дисциплинам. Помимо этих аспектов университетской жизни существуют и другие формы организации- землячества, профсоюзы или общества по интересам. Далее на эти системы накладывается еще система обслуживания. Существует, наконец, большое разнообразие организационных взаимоотношений внутри университетской системы в рамках различных объединений выпускников или других групп по интересам. Рассматриваемый в целом университет представляет собой сложную систему подразделений, имеющих разнообразные цели, выполняющих множество функций и требующих постоянного руководства для оптимизации общих целей университета [5].

Аналогичные иерархические построения справедливы для большинства организованных систем, и каждую из них нельзя рассматривать как изолированную в себе сущность; они, вообще говоря, составляют только часть еще более крупных сложных систем.

Из определения следует, что организация всегда имеет хотя бы одну общую цель, разделяемую и признаваемую таковой всеми ее членами. Но формальное управление редко имеет дело с организациями, имеющими только одну цель. Менеджмент - это управление сложными организациями. Сложные организации имеют набор взаимосвязанных целей.

В современных условиях Казахстана необходимость изучения управления развитием организации очевидна. Горький опыт управления экономикой в первые годы переходного периода породил множество предложений и идей по поводу исправления сложившегося кризисного положения в организациях. Наиболее важные из них органически входят в новую парадигму управления организацией. Ее основные положения, с одной стороны, учитывают все прогрессивное, что разработала мировая наука управления организациями, а с другой стороны являются обобщением взглядов ученых республики на особенности казахстанского управления организациями.

На сегодняшний момент еще рано говорить, что менеджмент в Казахстане сформировался, но и у нас есть собственные подходы к управлению организациями, исходящие из полного учета особенностей казахстанского менталитета с использованием аспектов мирового опыта управления. Необходимо отметить, что еще А. Маршалл утверждал, что: «Экономическая наука - это не совокупность конкретной истины, а лишь орудие для открытия конкретной истины» [14]. На наш взгляд это высказывание полностью можно перенести и на науку менеджмент. Поэтому, казахстанский менеджмент должен иметь свое специфическое содержание, формы и методы управления, соответствующие специфике казахстанского менталитета. При этом невозможно ни слепое копирование западного и восточного опыта, ни полное отрицание достижений западной и восточной школы менеджмента. Нам еще рано говорить о высоком профессиональном менеджменте, но казахстанские организации стремятся применить все методы эффективного управления.

Современный мир нередко рассматривается как мир организаций, функционирующий по разным видам деятельности в экономике любого государства, которые представляют собой «совокупность людей, групп, объединенных для достижения какой-либо цели, решения какой-либо задачи на основе принципов разделения труда, разделения обязанностей и иерархической структуры» [3].

Любая организация, вне зависимости от ее конкретного назначения, может быть описана с помощью ряда параметров, число и состав которых определяется тем, для чего необходимо это описание. Самое общее ознакомление с организацией предполагает получение информации о ее целевом назначении, правовой и нормативной основе, местонахождении, ресурсах, зависимости от внешней среды, разделении труда, наличии подразделений, необходимости управления, истории создания и развития, имидже в деловых кругах и у потребителей [3].

Все организации являются не только группами, целенаправленными в своей деятельности и имеющими определенный набор взаимосвязанных целей, они также имеют общие для всех сложных организаций характеристики. Эти общие черты, кратко изложенные ниже, помогают понять, почему, чтобы добиться успеха, организацией нужно управлять [3].

– **Ресурсы.** К числу основных ресурсов организации относятся люди (человеческие ресурсы), капитал, материалы, технология, информация. Их состав отражен в таблице 3. Процесс преобразования легче всего увидеть на примере любого министерства, агентства или любого другого государственного органа. Скорость использования ресурсов и объем реализации результатов позволяют руководству решать насколько эффективно действует организация на пути достижения желаемых целей.

Таблица 1

Состав ресурсов организации

Организация	Материалы	Технология	Люди	Информация	Капитал
Центральные и местные органы управления Республики Казахстан	Материалы, необходимые для осуществления деятельности	Компьютер Телефон Транспорт Технологии в системе управления человеческим и ресурсами	Менеджеры Специалисты Юристы Технический персонал	Отчеты Концепции Информация всех уровней управления	Бюджетное финансирование на осуществление основных целей организации

– **Наличие общей цели.** Организация создается и существует для осуществления миссии, достижения общей цели, направленной на удовлетворение потребностей различных заинтересованных в ее деятельности лиц и групп. Организация может иметь не одну, а несколько

общих целей. Кроме того, и сотрудники, и группы внутри организации могут иметь собственные цели. Иногда эти цели не совпадают. Противоречивость целей приводит к необходимости решения проблемы их согласования. Организация существует до тех пор, пока у нее есть хотя бы одна из общих целей, которая объединяет людей.

- **Структурированная совместная деятельность.** Для достижения поставленных целей необходима совместная деятельность: общественная, производственная, научная, посредническая. В процессе деятельности осуществляется управление, направленное на организацию взаимодействия людей и групп. Формы взаимодействия зависят от целей, видов деятельности, разделения труда, установленных правил. Это может быть совместное выполнение работ, согласование, общение, обмен информацией. Для координации взаимодействия отдельных лиц, групп и подразделений создается структура, в которой определены и закреплены задачи, функции, виды работ, полномочия, взаимосвязи.
- **Зависимость от внешней среды.** В данной работе идет речь об открытых организациях, предполагающих развитие средств приспособления и адаптации к изменяющейся внешней среде. Ни одна организация не может быть «островом в себе». Организации полностью зависимы от окружающего мира как в отношении своих ресурсов, так и в отношении потребителей, пользователей их результатами, которых они стремятся достичь. Внешняя среда включает экономические и технологические условия, потребителей, правительственные и законодательные акты и нормы, систему ценностей в обществе, общественные взгляды и т.д. То есть это все элементы окружающей среды, влияющие на эффективное развитие организации.
- **Разделение труда.** Самой очевидной характеристикой организации является разделение труда, которая дифференцирует и специализирует трудовую деятельность, приводящую к выделению и осуществлению различных ее видов. Итак, в организации существуют две внутренние ограниченные формы разделения труда. Первая – горизонтальное разделение труда, то есть разделение всей работы на составляющие компоненты. Сложные организации осуществляют четкое горизонтальное разделение за счет образования подразделений, выполняющих специфические конкретные задания и цели. Такие подразделения часто называются отделами или службами. Вторая, называемая вертикальной, отделяет работу по координированию действий от самих действий. Деятельность по координированию работы других людей и составляет сущность управления. Также хотелось бы отметить, что разделение труда в организации осуществляется по различным признакам: функциональным, технологическим и квалификационным. Это можно рассмотреть в таблице 2.

Таблица 2

Признаки разделения труда в организации

Признак разделения труда	Основные понятия, используемые в современном менеджменте
1. Функциональное разделение труда	Расчленение труда в зависимости от характера участия исполнителей в процессе любой деятельности. Производственные функции можно представить в виде определенных групп, например: управление, осуществление процесса деятельности, обслуживание деятельности и т.д. Внутри каждой группы выделяются подгруппы функций. Такое функциональное разделение труда служит основой определения необходимой профессиональной специализации работников. Каждая группа работников подразделяется по признаку выполняемых функций и, в свою очередь, – по профессиям. На основе функционального разделения труда формируется структурный состав сотрудников организации
2. Технологическое разделение труда	Расчленение процесса деятельности на стадии, технологические процессы и операции. Технологическая однородность – выполнение одинаковых работ одним и тем же технологическим способом. По однородности осуществляемых технологических процессов выделяют различные профессии и специальности. Исходя из технологического разделения труда формируется профессиональный состав сотрудников организации
3. Квалификационное разделение труда	Вызвано различной сложностью, точностью и ответственностью выполняемых работ, разными требованиями, предъявляемыми к подготовке исполнителя. Основой такого разделения является содержание работы, уровень знаний и умение работников (их квалификация). В результате такого разделения труда складывается квалификационный состав сотрудников организации

По мере технического совершенствования любой деятельности и ее специализации разделение труда углубляется. Однако этот процесс не безграничен, так как существуют экономические, психофизиологические и социальные границы разделения труда. Основные критерии всех границ разделения труда можно рассмотреть в табличной форме 3.

Таблица 3

Экономические, психофизиологические и социальные границы разделения труда

Границы разделения труда	Критерии границ разделения труда
Экономические границы разделения труда	Длительность производственного цикла, которая не должна увеличиваться в результате дальнейшего членения производственного процесса Использование рабочего времени, полнота занятости сотрудников организации
Психофизиологические границы разделения труда	Повышенная утомляемость Физические и нервные нагрузки Монотонность
Социальные границы разделения труда	Содержательность труда Привлекательность труда

- **Необходимость управления.** Управление является существенно важной деятельностью для организации. Специфика управления заключается в целенаправленном воздействии на процессы совместной деятельности людей.

Внутреннюю среду организации можно рассматривать с точки зрения статики, выделяя состав ее элементов и структуру, и с точки зрения динамики, т.е. протекающих в ней процессов. Внутренняя среда пронизывается организационной культурой, которая является интегрированной характеристикой и отражает систему ценностей, культивируемые нормы деловых взаимоотношений и поведения, разделяемых персоналом (рисунок 2).

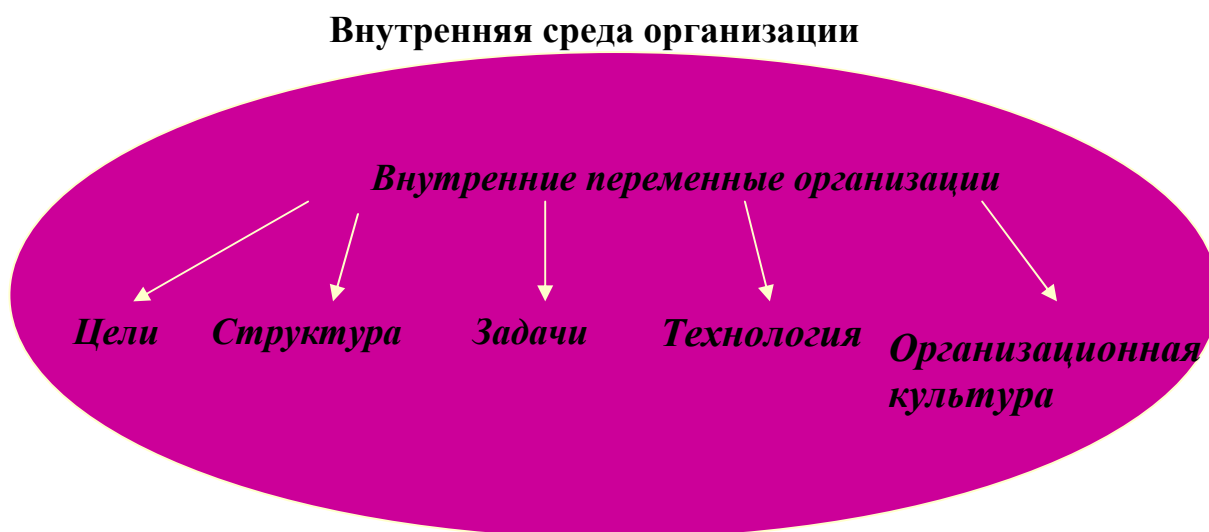


Рисунок 2

Внешнее окружение оказывает сильное влияние на формирование внутренней среды организации как открытой системы. Она во многом определяется миссией и целями организации, которые являются отражением внешней среды. Организация вынуждена изменять свою внутреннюю среду из-за необходимости адаптации к изменениям внешней среды.

В организации можно выделить следующие подсистемы [6]:

- **социальную** – совокупность людей, работающих в организации со сложным комплексом отношений между ними; основу этой подсистемы составляет работа с персоналом: подбор, обучение, мотивация, развитие, обеспечение соответствующего качества рабочей жизни и т.п.;
- **производственно-техническую** – материальные средства, комплекс машин, оборудования, сырья, материалов, инструментов, энергии; призвана обеспечивать переработку входящих ресурсов в готовый продукт или услуги, предлагаемые организацией внешней среды;
- **информационную** – совокупность организационно - технических средств, обеспечивающих каналы и сети организации соответствующей информацией для эффективных коммуникаций в управлении организацией;
- **экономическую** – обеспечивает совокупность экономических процессов, происходящих в организации: движение капитала, денежных средств, соотношение затрат и доходов, другие экономические показатели;
- **маркетинговую** – обеспечение потребностей клиентов в продуктах или услугах организации путем изучения рынка, создания системы сбыта, организации оптимального ценообразования и эффективной рекламы, а также организация активного воздействия на рынок и существующий спрос для увеличения рыночной доли и повышения рентабельности продаж.

Список литературы:

1. Мескон М.Х., Альберт М., Федури Ф. Основы менеджмента. – М., 1993.
2. Румянцева З.П. и др. Общее управление организацией: принципы и процессы: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 3. – М.: «ИНФРА-М», 1999. – 336 с.
3. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации. Учебное пособие. – М.: Русская Деловая литература, 1999. – 320 с.
4. Теория управления: Учебник/ под общ. Ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. – М.: Изд-во РАГС, 2003. – 558 с.
5. Брэддик У. Менеджмент в организации: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1997. – 344 с.
6. Бобыкин В. Новый менеджмент. - М.: Экономика, 1997. – 368 с.

РИСКИ В ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ И МЕТОДЫ ИХ УПРАВЛЕНИЯ

Стабильность финансовой системы, снижает операционные издержки в экономике, повышает эффективность использования финансовых ресурсов и ликвидность финансового рынка, а также способствует проведению денежно-кредитной политики, которая зависит от функционирования платежной системы должным образом. Вследствие этого центральные банки заинтересованы в обеспечении надежности и повышении эффективности функционирования платежных систем как части их ответственности за денежную единицу (продвижение её использования как средства обмена) и общей заботы о финансовой стабильности.

В настоящее время на территории Казахстана функционируют две платежные системы (Межбанковская система переводов денег и Система межбанковского клиринга). Системно значимой платежной системой в Казахстане является Межбанковская система переводов денег (МСПД), предназначенная для обработки наиболее крупных и приоритетных платежей в стране и обрабатывающая платежи на валовой основе в режиме реального времени. Система межбанковского клиринга предназначена для проведения розничных и неприоритетных платежей на относительно небольшие суммы (не более 5 миллионов тенге) по принципу расчета платежных документов на нетто (чистой) основе. Оператором платежных систем является Республиканское государственное предприятие «Казахстанский центр межбанковских расчетов Национального Банка Республики Казахстан».

Вместе с тем, процесс осуществления платежей в платежных системах связан с рисками, которые могут повлиять на завершение платежа.

Все риски, возникающие в платежной системе, условно можно разделить на юридические риски, операционные риски (операционный риск, риск мошенничества, технический риск) и финансовые риски (кредитный риск, риск ликвидности, системный риск).

Юридический риск возникает в случае, когда недостаточно четко определены права и обязательства сторон участников платежа. Также юридический риск может быть вызван при принятии новых законов или положений, при несовершенстве договоров, а также при несоответствии в законодательных актах. Для уменьшения юридического риска применяются следующие методы. Во-первых, платежные системы должны иметь прочную правовую базу, законодательные акты не должны противоречить друг другу. Во-вторых, в договорах должны быть четко описаны права и обязательства сторон, заключенные договора должны соответствовать законодательству страны, также договора должны содержать осуществимые условия. Кроме того, в целях снижения юридического риска необходимо проводить постоянную работу по совершенствованию правовой базы платежных систем в соответствии с последними достижениями на мировом рынке, также необходимо проводить обновление и совершенствование заключенных договоров.

Следует отметить, что платежные системы Казахстана имеют достаточную и

надежную правовую базу, представленную Законами Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан», «О банках и банковской деятельности» и «О платежах и переводах денег». Также разработаны и действуют Правила переводов денег в МСПД, Правила обеспечения безопасности в КЦМР, Правила использования платежных документов и осуществления безналичных платежей и переводов денег на территории Республики Казахстан, Правила осуществления межбанковского клиринга в Республике Казахстан, Правила проведения операций в клиринговой системе Республиканского государственного предприятия на праве хозяйственного ведения «Казахстанский центр межбанковских расчетов», а также другие правила и стандарты, где точно раскрыты процедуры системы.

Также между оператором платежных систем и пользователями заключены договора, где четко определены права и обязательства сторон.

Каждая платежная система также несет в себе определенный операционный риск, даже самая надежная. Кроме того, следует учитывать, что неполадки в одной системе могут вызвать серьезные сбои в другой, связанной с ней, платежной или расчетной системе. При этом высокие требования надежности работы предъявляются не только к оператору, но и к каждому участнику системы.

Операционный риск – риск потери, исходящий от неадекватных или нарушенных внутренних процессов, человеческого фактора и систем или от внешних событий. Элементы операционного риска: информационная безопасность, операционная надежность, непрерывность бизнес - процессов.

Для снижения операционного риска необходимо обеспечить соответствие платежных систем международным стандартам, платежная система должна иметь хорошо прописанные и регулярно тестируемые меры по обеспечению непрерывности бизнес – процессов, а также всесторонние, строгие и полностью прописанные операционные и технические процедуры. Также обслуживание платежных систем должен проводить высококвалифицированный и хорошо подготовленный персонал.

В платежных системах Казахстана в целях управления операционным риском применяются следующие методы.

Во-первых, проводится оценка соответствия платежных систем Казахстана международным стандартам. Следует отметить, что работа Национального Банка Казахстана по совершенствованию платежных систем, ориентированных на международные стандарты, высоко оценена консультантами международных финансовых организаций. Так, МСПД признана мировыми экспертами полностью соответствующей Ключевым Принципам, разработанным Комитетом по платежным и расчетным системам центральных банков стран «Группы десяти» и предназначенным в качестве директив в целях содействия построению безопасных и эффективных платежных систем. Данные требования относятся в основном к системам, которые являются наиболее значимыми и для национальной финансовой системы и рынков.

На данный момент принято 10 Ключевых принципов, рассмотрим каждый из них.

1. Система должна иметь хорошо проработанную нормативную базу во всех соответствующих юрисдикциях.

Правовая база платежной системы является критичным компонентом ее общей устойчивости. Обычно правовая база состоит из рамочного законодательства, а также имеет конкретные законы, положения и соглашения, регулирующие как платежи, так и работу системы. К числу рамочных законодательных актов относят, например, законы,

регулирующие контракты, банкротство, банковские услуги и гарантированные имущественные права. В некоторых случаях важную роль играют законы, регулирующие конкуренцию и защиту потребителя. Специальные законы, регулирующие работу центральных банков, платежей, включая электронные, окончательность расчета, неттинг и иные сопутствующие вопросы, являются особенно важными.

2. Правила и процедуры системы должны давать участникам четкое представление о влиянии системы на каждый из финансовых рисков, который они несут в силу участия в системе.

Важным определяющим фактором в отношении того, кто несет риски, являются правила и процедуры системы. Они должны четко определять права и обязанности всех заинтересованных сторон. В частности, необходимо обеспечить четкое понимание и взаимодействие между правилами системы и другими компонентами правовой базы. Правила, процедуры системы должны быть тщательно разработанными и регулярно обновляться, поэтому должны существовать процедуры для быстрого внедрения согласованных изменений. Правила и процедуры системы должны быть всегда доступны для всех заинтересованных сторон, а ключевые правила в отношении финансовых рисков должны быть доступны общественности.

3. Система должна иметь четко определенные процедуры управления кредитным риском и риском ликвидности, устанавливающие соответствующую ответственность оператора системы и ее участников и содержащие надлежащие стимулы управления этими рисками и их сдерживания.

Ключевой принцип 3 очень тесно связан с Ключевым принципом 2. Ключевой принцип 2 касается прозрачности и доступности правил и процедур системы, подчеркивая, что они должны быть четкими и понятными. Целью Ключевого принципа 3 является качество правил и процедур системы, причем подчеркивается большое значение надлежащего управления финансовыми (кредитным и ликвидным) рисками. Правила и процедуры системы должны обеспечивать наличие как стимулов, так и возможностей для сторон по управлению и сдерживанию каждого из тех рисков, которые они несут. При управлении рисками могут применяться как аналитические (мониторинг, и анализ кредитных и ликвидных рисков, которые участник представляет для системы), так и операционные (введение ограничений по позициям, предоставление обеспечения по обязательствам) процедуры.

4. Система должна обеспечивать быстрый окончательный расчет в день валютирования, предпочтительно в течение дня или, как минимум, на конец дня.

Между тем временем, когда платежи поступают в платежную систему для обработки, (включая проведение любых тестов по управлению рисками, таких как применение ограничений на максимальную дебетовую чистую позицию или наличие ликвидных средств) и тем временем, когда действительно происходит окончательный расчет могут сохраняться кредитный риск и риски ликвидности. Быстрый окончательный расчет уменьшает эти риски. В качестве минимальных стандартов окончательный расчет должен производиться в конце дня валютирования.

5. Система, в которой осуществляется многосторонний клиринг, должна, как минимум, быть способна обеспечить своевременное завершение ежедневных расчетов в случае неспособности участника с крупнейшим отдельным расчетным обязательством произвести расчет.

Ключевой принцип 5 распространяется исключительно на системы, производящие

расчет на многосторонней чистой (нетто) основе. В таких системах, если участник не может выполнить расчетное обязательство, последствия для иных участников системы потенциально являются тяжелыми и могут создать непредвиденный кредитный риск или риск ликвидности.

6. Активы, используемые для расчета, предпочтительно должны быть требованиями к центральному банку; если используются иные активы, они должны иметь незначительный или нулевой кредитный риск, незначительный или нулевой риск ликвидности.

Большинство платежных систем предполагают перевод денег между участниками системы для проведения расчетов по платежным обязательствам. Наиболее общепринятой и предпочтительной формой активов, используемых для расчетов, являются деньги на счетах в центральном банке, представляющие собой требования к центральному банку. Деньги на счетах в центральном банке обычно являются наиболее удовлетворительными активами, используемыми для расчета, благодаря отсутствию риска ликвидности и кредитного риска держателя.

7. Система должна обеспечивать высокую степень безопасности и операционной надежности и должна иметь запасные процедуры для своевременного завершения обработки данных за день.

Платежная система состоит из множества отдельных функций и компонентов. Аналогично операционная надежность системы зависит от операционной надежности всех ее компонентов (включая оборудование, ПО, телекоммуникационную сеть, энергоснабжение, служащих). Разработчики и операторы платежной системы обязаны заниматься вопросами безопасности и операционной надежности компонентов центральной системы, но также и компонентов систем участников (включая, если требуется, косвенных участников). Такое вмешательство может выходить за пределы первоначального интерфейса с системой и включать операции участников, которые могут оказать отрицательное воздействие на работу платежной системы. Вот почему участники системы несут ответственность за безопасность и операционную надежность всей платежной системы в целом, что должно быть отражено во всех соответствующих правилах и контрактах.

Оператор платежной системы должен контролировать и определять, отвечает ли система принципам безопасности и операционным уровням услуг. Это должен быть постоянный и всеобъемлющий процесс с привлечением внутренних и/или внешних аудиторов.

8. Средства осуществления платежей, предлагаемые системой, должны быть практичными для пользователей и эффективными для экономики.

Все участники заинтересованы в том, чтобы система была эффективной. Они не хотят впустую тратить ресурсы. Системой, удовлетворяющей требованиям обслуживаемых ее рынков, будут пользоваться более часто и за счет большого числа пользователей снижается стоимость оказываемых услуг. Разработчики и операторы платежной системы должны учитывать необходимость предоставления услуг определенного качества с точки зрения функциональности, надежности и эффективности при минимальных ресурсных затратах. Системы должны быть построены, и управляться таким образом, чтобы они могли адаптироваться к развитию рынка платежных услуг, как в национальном, так и в международном плане.

9. Система должна иметь объективные и публично объявленные критерии для

участия, обеспечивающие справедливый и открытый доступ.

Критерии доступа, поощряющие конкуренцию среди участников, содействуют повышению эффективности и снижению стоимости платежных услуг. Процедуры и правила системы должны иметь четкие критерии доступа и вывода участника из системы. Любые ограничения по доступу должны носить объективный характер и должны быть основаны на соответствующих критериях риска. Все критерии доступа должны быть четко изложены и доведены до сведения заинтересованных сторон.

10. Процедуры управления системой должны быть эффективными, подотчетными и транспарентными.

Эффективное управление содержит надлежащие стимулы для того, чтобы руководство системы выполняло стоящие перед ним задачи, в соответствии с интересами системы и ее участников. Процедуры управления должны обеспечивать подотчетность перед владельцами системы и перед более широким финансовым сообществом, чтобы те, кого платежная система обслуживает, могли повлиять на ее общие задачи и работу. Важным аспектом достижения подотчетности является обеспечение транспарентности процедур управления, чтобы все вовлеченные стороны имели информацию о решениях, влияющих на работу системы, и о том, как они принимаются. Сочетание эффективного, подотчетного и транспарентного управления создает основу для выполнения ключевых принципов.

Кроме того, в целях управления операционным риском, в платежных системах Казахстан обеспечено ограничение функциональных обязанностей персонала оператора платежных систем в зависимости от уровня квалификации. Функциональные обязанности оператора, руководителя операции, администратора строго отличаются. Кроме того, оператором платежных систем постоянно проводится обучение персонала.

Риск мошенничества – риск, связанный с возможностью несанкционированного доступа в платежную систему, злоупотреблением персоналом при исполнении своих обязанностей, подделкой платежных документов.

Риск мошенничества в платежной системе связан, в основном, с отправлением ложных сообщений в систему или внесением изменений в отправленные сообщения. При этом методы борьбы с такими видами мошенничества основаны на использовании средств криптографической защиты и электронной цифровой подписи, обеспечивающих защиту сообщений от подделки и установление личности отправителя. Попытки мошенничества также возможны внутри платежной системы. Для их предотвращения устанавливается ограниченный доступ к средствам, обеспечивающим доступ в платежную систему, включая как программно-технические (установление паролей, кодов и т.д.), так и организационные методы защиты (определения списка уполномоченных лиц, имеющих доступ в помещение и т.п.).

В платежных системах Казахстана соблюдаются процедуры обеспечения безопасности для удостоверения факта передачи электронных сообщений и обнаружения ошибок при их передаче. Программное обеспечение платежных систем обеспечивает безопасный доступ пользователя в систему, а также защищенный обмен информацией между ними. Все электронные сообщения, обработанные оператором платежных систем и пользователями, должны оставлять аудиторский след во внутренних программных системах. Также для установления подлинности полученных сообщений используется электронная цифровая подпись.

Технический риск – риск, связанный с неисправностью и сбоях в программно-

технических средствах и телекоммуникациях. Он заключается в том, что из-за технических сбоев или неполадок в программно-технических средствах, обеспечивающих функционирование платежной системы, может остановиться вся платежная система, или один (несколько) ее участников не смогут отправлять и получать сообщения. При этом причин, вызывающих технические сбои в системе, может быть множество, например, поломка компьютера, стихийные бедствия, пожар, отключение электроэнергии и т.д.

Для управления техническим риском необходимо, во-первых, обеспечить операционную надежность. Так, должен осуществляться постоянный мониторинг производительности системы и критичных параметров, необходимо определить четкую процедуру решения вопросов, также обязательно внешнее сопровождение системы и соответствующее ведение документации.

Во-вторых, необходимо обеспечить непрерывность работы платежной системы. Для этого следует определить План аварийного восстановления платежных систем при чрезвычайных ситуациях, в котором должны быть прописаны роли и контакты работников, различные сценарии (эвакуация, пожарная тревога, и так далее), определен Комитет управления (обеспечивает руководство процессом аварийного восстановления и принятие решений) и Центр управления восстановлением (обеспечивает оценку события и рекомендует действия группам восстановления).

Также одним из важных моментов является наличие Резервного центра (с отличающимся портфелем рисков от основного), который в случае остановки основного сервера платежных систем обеспечит дальнейшую работу. При построении Резервного центра важно выбрать месторасположение объекта, определить способ резервирования. Для эффективности работы Резервного центра необходимо проводить регулярное тестирование с участием банков, а также осуществлять перевод платежных систем на резервные сервера несколько раз в год.

Кроме того, платежные системы должны быть постоянно снабжены электроэнергией. Так, для краткосрочных перебоев можно использовать UPS (бесперебойные источники питания), Для долгосрочных сбоев необходимо наличие дизель генераторов (также и в резервном центре), способных поддерживать работоспособность центра в течение нескольких дней. При этом платежные системы должны иметь резервные каналы связи с пользователями.

В целях управления техническим риском в платежных системах Казахстана предусмотрено функционирование резервного центра, который используется при временной остановке функционирования основного сервера. При этом перевод функционирования систем платежных систем на резервный центр осуществляется автоматически. Репликация информации из основной системы в резервную происходит в режиме реального времени.

В случае остановки подачи электричества подключается источник бесперебойного питания, который будет работать до полного отладки основного источника питания.

В комнате, где стоят сервера платежных систем, постоянно поддерживается температура и влажность на одном определенном уровне.

Состояние оборудования и баз данных осуществляется круглосуточно в течение 7 дней в неделю, в соответствии с договором заключенным между оператором и фирмой, обслуживающей техническое состояние оборудования.

Архитектура платежных систем, в частности, широкое применение систем,

основанных на расчетах в реальном времени, - это чрезвычайно важный аспект эффективного управления финансовыми рисками. Поэтому к структуре и принципам построения платежных систем приковано основное внимание со стороны как регулирующих органов, так и участников расчетов.

Финансовые риски возникают всякий раз, когда участник действует в ожидании получения средств, но без (перед) их непосредственного получения. Финансовые риски возникают при следующих обстоятельствах:

- временная задержка между исполнением платежа и его окончательным завершением;
- задержка между временем инициации платежа и временем его окончательного расчета;
- временная задержка завершением двух сторон сделки в системах обмена ценностями (например: между временем платежа и временем поставки).

Кредитный риск (риск неплатежеспособности встречной стороны) – это риск получателя, что встречная сторона не выполнит обязательство полностью вовремя или через определенное время.

Кредитный риск возникает в следующих случаях:

- когда один из участников кредитует плательщика для проведения платежа (например, когда плательщик не имеет достаточно денег на своем счете для осуществления платежа);
- в частности, в случае предоставления участнику платежной системы овердрафта (дневного займа) или овернайт (займа на ночь);
- когда банк получателя, получив платежный документ, зачисляет на счет своего клиента указанную сумму денег до их поступления от банка плательщика, предполагая, что банк плательщика сможет выполнить свои обязательства по расчету. Такая ситуация может произойти в клиринговой системе, когда до осуществления окончательного расчета по результатам клиринга, банк получает платежный документ, поступивший в его пользу, и на основании данного документа зачисляет деньги на счет получателя.

Риск ликвидности – риск плательщика, связанный с возможностью невыполнения им своих обязательств по переводу денег. Риск ликвидности возникает, когда наступает срок платежа, а у плательщика нет достаточной суммы денег, чтобы его осуществить. Риск ликвидности может возникнуть, когда банк ждет поступления средств для осуществления своих платежей, а ожидаемые средства не поступают, в результате чего у банка нет достаточной суммы денег для выполнения своих обязательств.

Риск ликвидности существует в системе валовых расчетов, так как для выполнения каждого своего обязательства у банка должна быть достаточная сумма денег. В этом случае банк должен держать достаточно большую сумму денег на своем счете или рассчитывать на поступающие платежи.

В отличие от системы валовых расчетов в системе нетто расчетов ее участнику нет необходимости держать на счете деньги для осуществления платежей. Потребность в деньгах возникает при осуществлении переводов денег по результатам клиринга. В связи с тем, что у участника клиринга может не хватить денег для осуществления перевода денег в соответствии с его дебетовой чистой позицией, в системе нетто расчетов риск ликвидности приобретает огромное значение. Для минимизации риска ликвидности в таких системах применяются методы управления рисками, некоторые из которых будут

рассмотрены ниже.

Системный риск – это риск того, что невыполнение обязательств одним участником платежной системы по переводу денег вызовет невыполнение своих обязательств другими (одним или несколькими) участниками платежной системы (так называемый «принцип домино»).

В целях управления кредитным, ликвидным и системным рисками в Межбанковской системе переводов денег применяются следующие методы: перевод денег с корреспондентского счета участника на его позицию в системе, механизм управления очередью (установление приоритетности и изменение очередности платежных документов), мониторинг системы Национальным Банком в режиме реального времени, рынок операций РЕПО.

В межбанковском клиринге при управлении финансовыми рисками используется «раскрутка» очереди, применяемая в случае недостаточности денег на счете пользователя для расчета его платежных документов. При этом платежные документы в межбанковском клиринге на недостающую сумму с меньшим приоритетом аннулируются, и производится перерасчет.

Следует отметить, что на сегодняшний день применяемые методы управления рисками в платежных системах обеспечивают стабильное и эффективное функционирование платежных систем. Вместе с тем, Национальным Банком Республики Казахстан и оператором платежных систем постоянно проводится работа по совершенствованию процедур управления рисками в платежных системах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» от 30 марта 1995 года № 2155.
2. Закон Республики Казахстан «О платежах и переводах денег» от 29 июня 1998 года № 237-І
3. Правила переводов денег в межбанковской системе переводов денег, утвержденные постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 21 ноября 1998 года № 242.
4. Правила осуществления клиринга в Республике Казахстан, утвержденные постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан 16 июня 2000 года №273.
5. Злобин О.Е.Справочник по платежным системам. Алматы, Национальный Банк Республики Казахстан. - 2001 год.
6. «Ключевые принципы для системно значимых платежных систем». Комитет по платежным и расчетным системам, Банк международных расчетов, Базель, Швейцария.
7. Материалы встречи представителей международных организаций и центральных (национальных) банков зарубежных государств по платежным системам «Платежная неделя». Алматы, Национальный Банк Республики Казахстан, 10-13 сентября 2007г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Понятие «стратегия» в понятийный аппарат экономической науки вошло в 50-е годы прошлого столетия, в условиях снижения темпов экономического роста, насыщением спроса, когда оперативная реакция компаний и фирм на неожиданные изменения во внешней рыночной среде начала приобретать все большее значение.

Необходимо отметить, что в трактовке этого понятия в экономической научной литературе нет единого мнения. И это неудивительно, если учесть, что это понятие сложное, несколько абстрактное и трудно поддающееся сколь-нибудь четкому и ясному объяснению. Считается, что это общий термин, не нуждающийся в специальном определении, в связи с чем, возникают различного рода неясности, подмена понятий.

Однако фактом остается то, что существует ряд критериев, по которым можно определить общий смысл и содержание этого понятия и все его трактовки свести к некоему единому знаменателю. В частности, стратегию можно рассматривать как установленную на достаточно длительный период совокупность «норм, ориентиров, направлений, сфер, способов и правил деятельности, обеспечивающих рост и высокую конкурентную способность организации, укрепляющих позиции рынке, повышающих способность к выживанию в конкретной ситуации» [1.]

Интерес представляет определение, предложенное английским исследователем Р. Греммингером. «Корпоративная стратегия, — писал он, — это совокупность решений, на базе которых компания выявляет и определяет свои намерения и цели разрабатывает основную политику и планы для достижения этих целей, устанавливает сферу хозяйственной деятельности вид экономических и неэкономических компенсаций, которые она намерена предоставить своим акционерам, служащим, клиентам и общественным организациям» [2.]

В настоящее время существует множество определений стратегий, но всех их объединяет понятие стратегии, как осознанной и продуманной совокупности норм и правил, лежащих в основе выработки и принятия стратегических решений, влияющих на будущее состояние предприятия, как средства связи предприятия с внешней средой. С концептуальной точки зрения, стратегия представляет собой научную теорию и программу достижения одной из основополагающих целей организации, будь то государство, правительство, партия,

университет, фирма, корпорация и т.д. В практическом аспекте стратегия — это комплекс широкомасштабных решений и определенных направлений деятельности, ориентированных на последовательную реализацию поставленных перед данной организацией долгосрочных стратегических целей. Для стратегии в любой сфере деятельности людей характерно четкое и ясное определение главного направления деятельности, путей, форм и средств, обеспечивающих достижение поставленных целей. Стратегию можно характеризовать как своего рода образ организационных действий и управленческих подходов, используемых для достижения основополагающих целей организации.

Субъекты, разрабатывающие и осуществляющие определенную стратегию, должны обладать целым комплексом способностей, таких, как формулирование основных целей; принятие соответствующих им решений; выбор средств и методов их реализации на основе учета объективных возможностей организации; учет возможности неудач в процессе реализации стратегии и своевременное распознавание и преодоление их; создание альтернативных или запасных вариантов стратегии и путей их реализации; выявление дополнительных резервов и направлений деятельности при возникновении непредвиденных трудностей.

Известно, что управление как таковое, представляет собой практическую деятельность, ориентирующуюся на результаты. С этой точки зрения, стратегия — это обобщенная модель долгосрочных действий организации, необходимых для достижения поставленных целей. Это комплекс правил принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности по достижению поставленных целей и реализации своей миссии. Без сколько-нибудь четко разработанной стратегии, невозможно обеспечить необходимое единство стратегических действий и решений корпорации. Без такой стратегии корпорация лишится способности организовать эффективную конкурентную борьбу и реагировать на изменяющиеся условия внешней и внутренней среды, а также решать неожиданно возникающие проблемы.

Иначе говоря, как справедливо отмечает Н. Туленков, «стратегия выступает не только в качестве инструмента обоснования, выработки и реализации долгосрочных целей и задач производственного, научно-технического, экономического, организационного и социального характера, не только как фактор, регулирующий деятельность организации до тех пор, пока намеченные цели и задачи не будут достигнуты, но одновременно и как средство связи предприятия с внешней рыночной средой» [1.].

Сущностная характеристика стратегии корпорации состоит в том, что она охватывает все виды деятельности данной корпорации. Она, по сути, превращает диверсифицированную компанию в нечто большее, чем просто сумма составляющих ее подразделений. В этом контексте можно утверждать, что стратегия представляет собой логически связанную и интегрированную схему принятия решений. Это предполагает ее осознанную разработку, особенно если учесть, что она есть средство определения миссии организации, и ее стратегических целей, планов действий и распределения ресурсов. В

задачу стратегии входят формулирование вида и характера предпринимательской деятельности корпорации, определение ее места в конкурентной среде. Она результат реакции на внутренние сильные и слабые стороны организации, а также на факторы внешней среды, такие, как предоставляемые ею возможности, и исходящие от нее угрозы, что дает управляющей системе корпорации возможность обеспечить преимущества в конкурентной борьбе. Стратегия охватывает также систему распределения управленческих задач на верхнем, среднем и нижнем уровнях управления корпорацией. В то же время ее в некотором смысле можно назвать средством обоснования необходимости существования корпорации и определения экономических и неэкономических выгод, которые организация может обеспечить своим акционерам.

Стратегия — это такой вид деятельности предприятия, главная цель которого состоит в создании условий для долгосрочного выживания предприятия на рынке. Подобная деятельность всегда связана с изменениями. В современных условиях глобализации рынков, роста их неустойчивости и неопределенности, нарастающих темпов технологических изменений, быстро изменяющихся потребительских предпочтений и т.д. особое значение приобретает оценка способностей корпорации соответствующим образом реагировать на изменения, прогнозировать потенциальные изменения, чтобы обеспечить условия для принятия необходимых мер, призванных защищать свои позиции.

В современных условиях управление становится практически невозможным без стратегического замысла, определения целей, оперативного регулирования и координации деятельности организации из единого центра. В этом смысле стратегия представляет собой средство установления определенной последовательности «шагов данной организации и набор управленческих подходов, которые используются для достижения поставленных целей и реализации миссии данной организации. Реализуемая на практике последовательность шагов и подходов раскрывает содержание генеральной стратегии; в то же время планируемая последовательность шагов и подходов указывает на то, каким образом следует улучшить или изменить генеральную стратегию.

Задача состоит в том, чтобы не только сформулировать стратегию, но и обеспечить ее реализацию. Причем реализация стратегии должна стать каждодневной работой всего персонала компании. С этой точки зрения, правы Ю. Лехто, В.Кюости и А. Костин, по мнению которых «стратегия предприятия является мостом, по которому персонал может перейти от понимания долгосрочных концептуальных целей к практическим действиям»[3.]

Что же представляет собой «Инновационная стратегия?». Законодательство Республики Казахстан не дает на это ответа. В Законе Республики Казахстан «Об инновационной деятельности» ясно свидетельствует, что данный закон «регулирует отношения в сфере инновационной деятельности, определяет основополагающие принципы,

направления и формы реализации государственной инновационной политики». Обратимся к экономическим словарям.

«Инновационная стратегия - система приоритетов государственной инновационной политики на среднесрочную и/или долгосрочную перспективу, а также совокупность методов (механизмов) ее реализации. Инновационная стратегия является важной составной частью экономической и научно-технической стратегий государства и направлена на государственную поддержку освоения и распространения базисных и улучшающих инноваций в приоритетных направлениях, которые обеспечат повышение конкурентоспособности отечественной продукции и экономики в целом.»

Следовательно, базисной основой создания целостной системы государственного регулирования взаимоотношений субъектов в интеграции науки с производством является использование объектов интеллектуальной собственности в хозяйственном обороте. В то же время существуют инновационные стратегии компаний, отдельных хозяйствующих субъектов и отраслей.

Исходя из вышеприведенных определений, под инновационной стратегией мы будем подразумевать: Инновационная стратегия - выработка целей получения устойчивых прибылей, конкурентных преимуществ, а также выживания в долгосрочной перспективе в соответствии со своей миссией и динамично изменяющейся внешней средой». Средствами достижения целей, т.е. стратегиями, в этом случае служат как интенсивное развитие всех элементов производственно-хозяйственной системы предприятия, так и их инновационное развитие. Первые обеспечивают постепенное нарастание потенциала и его сохранение, вторые дают возможность резко повысить его уровень, преодолеть накапливающийся технологический разрыв, приобрести новое качество потенциала. Инновационной стратегией называют такие средства достижения целей предприятия, которые связаны с инновацией и инновационной деятельностью. Повышение прибыли, выживание, усиление конкурентных позиций и другие фирменные цели очень часто достижимы лишь при инновационном развитии; выпуске нового продукта, переходе на новую технологию, освоении новых методов управления, смене руководящего состава, реструктуризации (замене старой организационной структуры на новую), новой логистике финансовых потоков (например, использование новых подходов к «расшивке неплатежей»). Здесь инновации как раз и являются средством достижения общих целей фирмы, и потому их можно отнести к инновационной стратегии. Нами предлагается следующее определение инновационной стратегии компании, соответствующей, на наш взгляд, современным требованиям развития экономики:

«Инновационная стратегия – перестройка работы компании, освоение принципиально новых направлений в области управления, производственной деятельности, оказания услуг, принципов ведения бизнеса, использование любой новой для рынка возможности. Затраты не только финансовые, но и эмоциональные. Инновационная стратегия

необходима, если организация хочет занять место лидера, но при этом велик риск неудач» /Определение автора/.

Разработка инновационной стратегии нефтеперерабатывающего предприятия предполагает определение целей и стратегий его развития на ближайшую и дальнюю перспективы исходя из оценки потенциальных возможностей производства нефтепродуктов и обеспеченности предприятия соответствующими ресурсами. Новые стратегические цели требуют выхода на новые ориентиры, новые критерии равновесия в системе, новые решения, новые организационные структуры, т.е. вызывают необходимость разработки и осуществления комплекса действий, которые определяются как стратегия. Инновационная стратегия на нефтеперерабатывающем предприятии - это поиск наиболее результативных вариантов ввода в действие ресурсов (капитала, рабочей силы) в соответствии с главными целями предприятия и с учетом ситуации на рынке нефтепродуктов, как в настоящий момент, так и ожидаемой в будущем. Инновационная стратегия предполагает разработку обоснованных мер и планов (программ, проектов) достижения намеченных целей, в которых должны быть учтены научно-технический и производственный потенциалы предприятия и его рыночно-сбытовые возможности. Стратегические цели отражают генеральную линию развития инноваций на предприятии. Они призваны, с учетом условий внешней среды и достигнутого потенциала, материализовать принципы и намерения, которые заложены в философии, предпринимательской политике и стратегическом облике (миссии) предприятия. По предмету цели, они находят отражение в совокупности планируемых продуктово-рыночных комбинаций и показателях, характеризующих желаемое инновационное развитие предприятия и необходимые для этого ресурсы. Стратегическая цель, в конечном счете ориентирована на решении той или иной проблемы, или задачи связанной с рынком нефтепродуктов в Казахстане. Они характеризуют количественную или качественную сторону ожидаемого результата. К количественным целям относятся: рыночная (оборот, рост, доля рынка); экономические (прибыль, рентабельность); финансовые (структура капитала, ликвидность).

К качественным относятся: стандарт качества новой продукции, ассортимент нефтепродуктов, стратегический облик (миссия); инновационные поведения; сервисное обслуживание клиентов; экономическое влияние в отрасли.

Постановка и формулирование инновационной стратегии служат исходной базой для выбора и разработки обеспечивающих их достижение показывает, как предприятие вводит в действие свои наличные и потенциальные активы (сильные стороны), с тем, чтобы целенаправленно встретить изменение в рыночной обстановке. При этом различаются следующие виды стратегий:

- Базовые инновационные стратегии - модель поведения предприятия в целом в конкретной рыночной ситуации. Например, стратегия выбора рынков нефтепродуктов и конкуренции на избранном рынке; достижение преимущества в конкуренции на основе лидерства в качестве предполагаемой продукции; лидерство в ценах; рыночная специализация;

рыночная кооперация с родственными предприятиями и сбытовыми организациями.

- Функциональные инновационные стратегии - комплексы мероприятий и программ отдельных функциональных сфер и подразделений нефтеперерабатывающего предприятия. Они имеют подчиненное значение и являются по существу ресурсными программами, обеспечивающими практическую реализацию базовых инновационных стратегий.

На основании вышеизложенного, предлагается модель инновационной стратегии управления нефтеперерабатывающим предприятием.

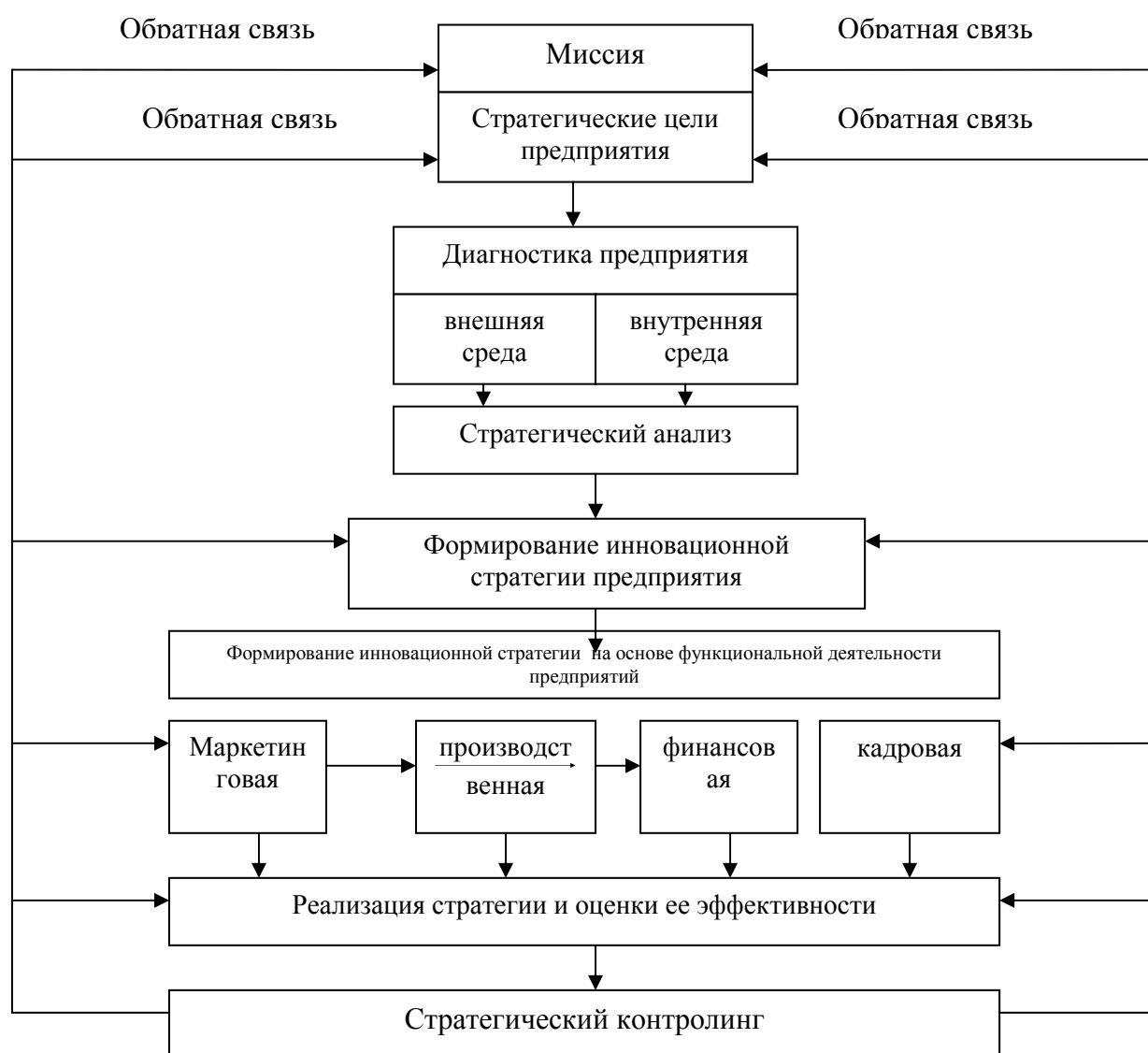


Рисунок1 Структура проектного инновационного управления нефтеперерабатывающим предприятием

На основании предложенной модели инновационной стратегии предприятия, разработано инновационное управление по созданию и испытанию высокотехнологической продукции.



Рисунок 2. Общая схема инновационного управления процессом создания и испытания высокотехнологичной продукции

На основании приведенных моделей, считаем, что инновационная стратегия предприятия может охватывать любые этапы деятельности предприятия.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Туленкков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации // Проблемы теории и практика управления. 1997. №4
2. Грименгер Н. Стратегические разработки нуждаются в инновациях // Проблемы теории и практики управления. 1997 №6
3. Кэхилл Дж. Хозяйственная стратегия: разработка, осуществление, контроль // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 1

Андатпама

Жаңа ғасырға адамзат өмір сүру деңгейін түбегейлі түрде өзгертіп жіберген әйгілі ғылыми және технологиялық жетістіктермен аяқ басуда.

Іргелі және қолданбалы ғылымның нәтижелерін іс-жүзінде тиімді пайдалану адамзаттың тұрақты дамуының ең негізгі факторы болып келеді. Осыған орай Қазақстан үшін өзекті мәселе болып, отандық ғылымды елдің әлеуметтік-экономикалық және рухани дамуының ең негізгі факторына айналдыру, мемлекет экономикасының бәсекеге қабілеттілігі мен ұлттық қауіпсіздігін қамтамасыз ететін экономикалық потенциалын ұлғайту бағытын әзірлеп жүзеге асыру табылуда.

Аннотация

Данная статья рассматривает основные направления развития Республики Казахстан в области инновационной экономики. Кроме того, дается анализ Стратегии РК, основной Концепции по инновационному развитию.

The summary

Given clause considers the basic directions of development of Republic Kazakhstan in the field of innovative economy. Besides the analysis of Strategy of Republic Kazakhstan, the basic Concept on innovative development is given.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Варавин Е.В., ст. преподаватель
ВКГТУ им. Д. Серикбаева

Инвестирование – не только экономическая, но и философская категория, причем первостепенно-фундаментального порядка. От инвестирования зависит поддержание жизнеспособности всех систем без исключения. Их существование в долгосрочном плане зависит от характера и масштабности инвестирования. В экономике значение, место и роль инвестиции особенно велики. Если в хозяйстве той или иной страны масштабы и интенсивность инвестиций отстают от физического износа ее основных фондов, то ее народное хозяйство впадает в полный экономический коллапс.

Безусловно, связь инвестиционной активности и экономического роста не односторонняя, здесь налицо взаимообусловленность. Экономический рост, завися от инвестиционной активности, в свою очередь предопределяет реальные возможности страны в инвестировании на каждом конкретном этапе развития. Иными словами: чем выше темпы приростов валового национального продукта и национального дохода, тем больше возможностей для расширенного воспроизводства инвестиционных ресурсов и формирования на этой основе наиболее рациональной инвестиционной политики.

Инвестициям в отечественной экономической науке всегда уделялось много внимания, но скорее не в качестве системного подхода к инвестиционному процессу, а в разрезе исследования актуальных проблем эффективности капитальных вложений и экономики строительства как особой отрасли народного хозяйства. Отдавая должное исследованиям экономических и финансовых проблем инвестиций, нужно признать, что в финансовой теории инвестиционного процесса до сих пор системно не исследована такая экономическая категория как **«финансово-инвестиционный комплекс»** [1].

Для теоретического определения и практического обоснования понятия «финансово-инвестиционный комплекс региона» было уточнено социально-экономическое содержание категории «инвестиции».

Понятие «инвестиции» пришло в отечественную экономическую науку с Запада в связи с переходом к рыночной экономике. Однако до сих пор в русскоязычной экономической литературе он не приобрел единого понимания. В советской экономической науке долгое время использовался эквивалент понятия «инвестиции» – валовые капитальные вложения, под которыми понимались вложения в создание и воспроизводство основных фондов, включая их ремонт. При этом капиталовложения можно представить как систему отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды, от момента выделения финансовых средств до момента их возмещения.

На основе предварительно проведенного анализа представляется возможным дать развернутое определение инвестиций, совместно с сопутствующими

категориями. Необходимо определить инвестиционные ресурсы в качестве ценностей вкладываемых в те или иные проекты с целью прироста богатства в том или ином виде, начиная от материально-вещественного и кончая денежным. Виды богатства соответствуют видам инвестиционных ресурсов, которые делятся на реальные и денежные, в том числе финансовые.

Реальные инвестиционные ресурсы включают в себя все виды:

- природных ресурсов;
- трудовых ресурсов;
- материально-вещественных ресурсов, могущих быть использованными в экономическом развитии (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и средства связи и т.д.);
- информационных ресурсов (в самом широком понимании).

Денежные, в том числе финансовые, ресурсы включают в себя все денежные средства, направляемые в качестве инвестиций или могущие быть инвестируемыми при определенных условиях. Денежные средства (ресурсы) превращаются в финансовые ресурсы в случае их структурирования в фонды целевого назначения, предназначенные для инвестирования в том или ином виде.

Таким образом, можно дать следующее определение инвестиций.

Инвестиции - это долгосрочные вложения реальных и финансовых ресурсов в проекты, осуществление которых приводит к приросту реального богатства в материально-вещественной и информационной форме, сопровождаемому приростом денежного (финансового) богатства.

Многообразие объектов, способов и методов инвестирования в рыночной экономике позволяет классифицировать инвестиции по самым различным критериям. В отечественной и зарубежной литературе приводится достаточно большое многообразие видов инвестиций. Наиболее структурированная и системная классификация, на наш взгляд, приводится И.А. Бланком в «Основах финансового менеджмента» (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Классификация инвестиций по основным признакам

По объектам вложения капитала	– реальные
	– финансовые
По характеру участия в инвестиционном процессе	– прямые
	– непрямые (косвенные)
По периоду инвестирования	– краткосрочные
	– долгосрочные
По уровню инвестиционного риска	– безрисковые
	– низкорисковые
	– среднерисковые
	– высокорисковые
	– спекулятивные (венчурные)
По формам собственности инвестируемого капитала	– частные
	– государственные
По региональной принадлежности	– внутренние (национальные)
	– внешние (иностраннне)

Перечень вышерассмотренных видов инвестиций оказался бы неполным без осуществления еще одной их классификации, а именно, в аспекте **административно-территориального** признака и места их реализации в пределах одного государства.

В указанном аспекте предлагается рассмотреть инвестиции в качестве, во-первых, *общегосударственных* и, во-вторых, *региональных*. При этом в роли общегосударственных будут выступать все и во всех существующих формах и видах инвестиции, реализованные (реализуемые) в течение определенного периода времени на территории конкретного государства. Соответственно, региональными следует считать те инвестиции, которые в независимости от их форм и видов были реализованы или реализуются в течение определенного отрезка времени на территории конкретного административно-территориального образования, входящего в состав указанного государства. В этом случае сумма региональных инвестиций должна быть за определенный период времени равна объему общегосударственных инвестиций, естественно, при условии неизменности границ такого государства, а также границ и числа регионов, его составляющих.

В математическом выражении приводимая в административно-территориальном аспекте классификация инвестиций представляет собой достаточно простую формулу:

$$\sum_{i=1}^n R_i = Q, \quad (1)$$

где R_i – региональные инвестиции, осуществляемые в i -ый период времени, тенге;

n – число регионов, ед;

Q – объем общегосударственных инвестиций осуществляемых за тот же период времени, тенге.

Очевидно, что в данном случае объем общегосударственных инвестиций носит функциональный характер. Чем больше объемы региональных инвестиций, длиннее учитываемый период времени, а также значительнее число регионов, тем выше объем общегосударственных инвестиций. При этом оптимальный вариант данная функция приобретает, если значение объема общегосударственных инвестиций будет возрастать при неизменном числе регионов благодаря росту региональных инвестиций, но за более короткие учитываемые периоды времени. (Необходимо отметить, что предлагаемая к рассмотрению формула не учитывает экспорт капитала и глобальные инвестиции государства).

Подобная классификация инвестиций на общегосударственные и региональные не может иметь другие или дополнительные критерии. Дело в том, что практически любой инвестируемый объект производственной, инфраструктурной, научно-технической, социальной, культурной и других сфер человеческой деятельности имеет или может иметь при определенных обстоятельствах значение не только для настоящего и будущего конкретного административно-

территориального образования (региона), но и для государства, состоящего из подобных регионов. Поэтому, нецелесообразным в целях такой классификации выглядит определение регионального или общегосударственного значений инвестиций.

Вопрос в данном случае состоит не в наличии или отсутствии упомянутых двух значений, а в их пропорциональном соотношении, величина и характер которого являются функцией сложения и взаимодействия большого числа факторов, одновременно выступающих наряду с другими в роли определителей степени зрелости единого экономического пространства того или иного государства. Равным образом это относится и к инвестиционным объектам, значение которых для государства в целом имеет бесспорный характер. Какая-то доля этого значения, пусть ничтожная, обязательно приходится на конкретный регион, входящий в состав данного государства.

Другой пример касается возможности применения еще одного критерия при определении общегосударственных и региональных инвестиций. Он тесно связан, как представляется, с критерием значения инвестиций. Но речь в данном случае идет о критериях региональных источников инвестиционного обеспечения. Широко распространено представление о том, что общегосударственными инвестициями следовало бы считать те, которые напрямую финансируются за счет республиканского бюджетного и внебюджетных источников, а региональными – соответственно за счет региональных бюджетных и внебюджетных источников. В принципе группировка инвестиций по источникам финансирования возможна и даже целесообразна, но только при одном условии – без присвоения определенным по этим критериям инвестициям названий: «общегосударственные» и «региональные». Таким образом, проведенная классификация инвестиций как «общегосударственные» и «региональные» позволила найти еще одну классификацию инвестиций, используя критерий источников их финансирования: во-первых, это инвестиции, осуществленные за счет республиканского бюджетного и внебюджетных источников финансирования и, во-вторых, – инвестиции, осуществленные за счет региональных бюджетных и внебюджетных источников финансирования.

Основным источником капиталобразующих инвестиций являются сбережения, формируемые обществом в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода и не используемые на текущее потребление. Причем пропорции распределения формируются при непосредственном участии финансов, тем самым проявляется взаимосвязь и взаимодействие процессов инвестирования и финансирования.

Дальнейший анализ взаимодействия двух экономических категорий предполагает более детальное рассмотрение понятия «финансы». Системный подход к теории финансов с позиций саморазвития финансовой науки представлен в трудах ряда видных экономистов. Наибольший вклад в формирование концепций о финансах дали труды Дробозиной Л.А., Бирмана А.М., Константинова Ю.А., Мельникова В.Д., Ильясова К.К..

Наиболее полной и всеобъемлющей трактовкой данной экономической категории, на наш взгляд, является определение, данное В.Д. Мельниковым и К.К. Ильясовым в учебнике «Финансы», которые под финансами понимают совокуп-

ность особых экономических отношений, возникающих в процессе распределения и перераспределения стоимости общественного продукта, в результате чего образуются и используются денежные доходы, накопления и фонды у участников воспроизводства для удовлетворения их разнообразных потребностей [3].

Для целей исследования были сопоставлены известные определения финансов с различными определениями кредита, чтобы решить, в какой степени возможно интегрирование финансов и кредита в единое целое и в каком виде.

Взаимосвязь финансов и кредита ярко прослеживается в процессах формирования финансовых и кредитных ресурсов, где действие обеих категорий взаимонаправлено: с помощью финансов образуются кредитные ресурсы банков – средства хозорганов, амортизационные отчисления, часть выручки от реализации продукции для восполнения оборотных средств, которая не сразу направляется на приобретение материальных ресурсов и другие средства. С помощью кредита формируются финансовые ресурсы: ссуды восполняют финансовые ресурсы хозорганов – до момента погашения; платежи банков в бюджет из дохода по результатам их деятельности и в ряде других случаев; возможные бюджетные заимствования у банков для финансирования расходов государства.

Таким образом, прослеживается определенная взаимозаменяемость обеих категорий в обеспечении потребностей расширенного воспроизводства. Из сопоставления различных определений финансов и кредита, если рассматривать их с позиций движения денежных форм в абстракции от выражаемых ими экономических отношений и исторического процесса формирования бюджетных и банковских систем общества, можно сделать вывод: кредит – это частный случай финансов.

В рассматриваемом контексте предлагается пойти по следующему пути:

- 1) экономическую категорию финансов понимать в широком и узком смысле;
- 2) в узком смысле финансы понимаются в устоявшемся традиционном значении;
- 3) в широком смысле финансы понимаются как фондирование денежных средств и включают в себя финансы в узком смысле слова и кредит в полном значении.

Структурно взаимодействие финансов и кредита можно представить в виде таблицы 2. Термин «фондирование» и его эквивалент – «фондообразование» употребляются в данной статье, в качестве целенаправленного структурирования денежных средств, выраженного в аккумулировании (сборе) денежных средств и использовании их с целью финансирования или кредитования инвестиций.

Рассмотрев определение и сущность таких экономических категорий как «инвестиции» и «финансы» (в широком смысле слова) можно сделать однозначный вывод о тесном взаимодействии и взаимосвязи этих категорий, что находит свое отражение в понятии «Финансово-инвестиционный комплекс»

Термин «финансово-инвестиционный комплекс» введен в оборот относительно недавно и в буквальном смысле означает соединение финансирования и инвестирования в единый комплекс. Сущность финансово-инвестиционного комплекса состоит:

- в интеграции в единый комплекс финансовых и реальных инвестиционных процессов и потоков;
- во взаимодействии того или иного вида и (или) слиянии экономических субъектов финансирования и реального инвестирования;
- во взаимосвязи (взаимопроникновении) или объединении финансовых и реальных инвестиционных ресурсов.

Таблица 2 – Соотношение между финансами и кредитом как экономическими категориями

Финансы в широком смысле – фондирование (фондообразование) денежных средств		
Финансы в узком смысле (традиционном значении)		Кредит
Специфика финансов(в их узком значении)	Общие черты финансов (в их узком значении) и кредита	Специфика кредита
Образование фондов денежных средств, как правило, на безвозвратной основе, но в ряде случаев и при помощи займов (кредита)	Образование фондов денежных средств	Образование фондов денежных средств в качестве первоначального импульса на финансовой основе, а затем в виде непрерывного процесса на возвратной основе
Использование финансовых фондов в качестве финансирования тех или иных мероприятий, как правило, на безвозвратной основе, в виде исключения – на возвратной, но во всех случаях без взимания процента или под низкий льготный процент	Использование фондов денежных средств (обычно использование носит целевой характер)	Использование ссудного фонда для предоставления кредита всегда на возвратной основе и, как правило, с взиманием платы – процента
Распределение и перераспределение части стоимости общественного продукта и общественного богатства на безвозвратной основе в подавляющем большинстве случаев	Перераспределение части стоимости общественного продукта и общественного богатства при определенных обстоятельствах	Временное перераспределение части стоимости общественного продукта и общественного богатства на началах возвратности в части предоставляемой ссуды, а также безвозвратное перераспределение соответствующей стоимости в части процента, взимаемого за ссуду
Специфика законодательства в сфере финансов; специфика государственного регулирования финансовой сферы; система финансовых органов, государственных и негосударственных	Законодательное оформление государственного регулирования фондообразования денежных средств	Специфика законодательства в сфере кредитования; специфика государственного регулирования кредитной сферы; система кредитных учреждений государства

Причем ФИК объективно существуют как на уровне микроэкономики (предприятия), так и на уровне макроэкономики (национального хозяйства в целом).

В результате происшедших в мире в течение последних двадцати лет качественных изменений в способах организации производства, включая особенности воспроизводства производительных сил, современный этап развития мировой экономики характеризуется двумя выраженными разнонаправленными тенден-

циями, а именно глобализацией и регионализацией экономики. Причем, регионализация проявляется в стремлении территорий к рациональному разделению и кооперации труда в глобальных и национальных экономических системах, а также к установлению регионального самообеспечения и самодостаточности.

Понятие «регион» (от лат. «regio» - область, район) используется традиционно для обозначения частей территории страны по определенным признакам, в том числе экономическим; административно-территориальным единицам; географическим наименованиям. В современных исследованиях, основанных на концепции регионализма в теории и хозяйственной практике, регион рассматривается как форма территориальной организации общества. Регион представляет собой сложный социально-экономический комплекс, политико-административное образование, локализованное в определенных региональных границах, динамическая совокупность производственно-технических, этнодемографических, природно-экологических и иных процессов в их тесной взаимосвязи.

Как уже отмечалось, объективной предпосылкой формирования регионального рынка является «территориальное разделение труда, которое, с одной стороны, разъединяет хозяйствующих субъектов, а с другой – объединяет на основе кооперации, налаживания обменных процессов...» [4]. Региональный рынок можно рассматривать как двойной объект: с одной стороны, как неотъемлемую часть народнохозяйственного рынка страны, с другой – как в определенной мере самостоятельную систему. Двойственный характер регионального рынка проявляется в формировании рыночных связей как внутри регионального рынка между субъектами, вступающими в отношения товарного обмена, так и в рыночных связях, устанавливаемых хозяйствующими субъектами за пределами региона и соединяющих региональный рынок с единым национальным рынком страны либо с мировым рынком. В условиях Казахстана в качестве региона целесообразнее всего рассматривать область в ее административно-территориальном аспекте.

Область выступает в нынешних условиях в качестве основного звена народнохозяйственного комплекса, обладающего достаточно широкими границами в регулировании рыночных отношений на подведомственной территории.

Термин «региональный рынок» не предполагает, что регион является закрытой системой, в которой система рынков и цен играет роль основной организующей силы, а внутренняя конкуренция служит регулирующим механизмом. В данном случае региональный рынок понимается как подсистема экономики республики, характеризующаяся открытостью и неравновесностью. Такая подсистема складывается из взаимоувязанных и открытых товарных, финансовых, инвестиционных рынков, находящихся в стадии формирования (средства производства, капитала, подрядных работ, труда), совокупности независимых (но регулируемых государством) субъектов хозяйствования и соответствующей рыночной инфраструктуры, обслуживающей совокупность региональных рынков товаров, капитала, природных ресурсов и труда. Некоторые из этих рынков являются органической частью единого республиканского рынка. К ним относятся финансовые, денежные рынки, рынки ценных бумаг. Другая часть рынков имеет более замкнутый характер – это рынки труда, природных ресурсов внутрирегионального спроса.

Учитывая вышеприведенные особенности регионального рынка в целом и инвестиционного и финансового в частности, представляется возможным говорить о том, что финансово-инвестиционный комплекс существует и на уровне региона (мезоуровне), представляя собой совокупность финансово-инвестиционных комплексов предприятий данного региона.

Финансово-инвестиционный комплекс региона – совокупность экономических отношений, связанных с формированием денежных фондов и их использованием на цели инвестирования в рамках определенного политико-административного образования, локализованного в определенных региональных границах страны.

Финансово-инвестиционный комплекс на общегосударственном уровне можно представить как совокупность финансово-инвестиционных комплексов регионов данной страны. Отсюда следует, что ФИК региона является неким интегрированным понятием, являясь совокупностью ФИК предприятий, выступает как составная часть общегосударственного финансово-инвестиционного комплекса. Такая взаимосвязь наблюдается, в частности, в связи с тем, что финансирование «региональных инвестиций» в рамках функционирования ФИК региона, может осуществляться не только за счет финансовых ресурсов, формируемых в регионе, но и привлекаемых извне (в том числе иностранных), а сами инвестиционные проекты тесно привязаны к конкретному региону.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что ФИК региона является открытой системой, и в первую очередь с точки зрения финансовых потоков. Очевидно, что финансово-инвестиционный комплекс региона содержит элементы всех вышеперечисленных уровней ФИК. То есть интеграция финансовых и инвестиционных ресурсов и процессов происходит на уровне региона в целом как совокупность инвестиционных процессов (проектов) региона со структурированием и иерархической соподчинённостью его элементов.

Таким образом, на основе методологических разработок, включающих административно-территориальный подход, дано определение финансово-инвестиционного комплекса региона, главным объектом которого являются региональные инвестиции, финансируемые за счет бюджетных и внебюджетных источников республиканского и регионального уровней, которые реализованы и (или) реализуются в течение определенного отрезка времени в народнохозяйственном комплексе конкретного региона.

Литература:

1. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования экономики – М.: Финансы и статистика, 1998. – 304с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента В 2-х т. - Киев 1999. Т.2 Организация инвестиций. – 400 с.
3. Мельников В.Д. , Ильясов К.К. Финансы – Алматы. 2001. – 472с.
4. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система. – Алматы: Гылым, 2000. – С. 251.

Реферат

Мақалада, методологиялық өңдеулердің негізінде, әкімшілік-территориялық жақын келу қосылғандардың, аймақ қаражаттық-инвестициялық кешенінің анықтама тап осы, негізгі объектімен қайсыны аймақтық инвестицияларды келеді, қаржыландырылатындар қаражаттық және бюджеттен тыс қайнарлардың шотының артынан республикалық және аймақтық деңгейлердің, нақтылы аймақ-кешенінде уақыттардың айқын ішінде іске асырылған және іске асады. Жаңа экономикалық ұғым қаралған - теоретика-методологиялық сұрақтары.

Сведения об авторе:

Варавин Евгений Владимирович – старший преподаватель кафедры «Финансы, учет и налогообложение» Восточно-Казахстанского государственного технического университета им. Д. Серикбаева, соискатель КазЭУ им. Т.Рыскулова. Научный руководитель д.э.н., профессор Мельников В.Д.

Домашний адрес: г. Усть-Каменогорск, ул. Дзержинского, 5-55.

Телефон рабочий: 8 (7232) 540854

Телефон домашний: 8 (7232) 535104

Телефон сотовый: +7 777 222 5324.

Қазіргі жастардың еңбек нарығын реттеу механизмдері

Еңбек нарығын тиімді реттеу – кез келген мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық саясатын жүргізу мен жүзеге асырудағы белгілі бір Заңнама көлеміндегі және жұмыс беруші мен жалдамалы жұмыс істеуші арасындағы міндетті келісімшарттың орындалу кепілдемесін қамтамасыз етуге негізделген аса маңызды бағыттардың бірі.

Еңбек нарығының әлеуметтік-экономикалық теориясы нарықтық экономиканың дамуының әр түрлі кезеңдерінде өзіндік ерекшеліктерімен сипатталған.

Еңбек нарығын реттеуге байланысты мәселелер, оның негізгі құраушылары жұмыспен қамту және жұмыссыздық мәселесін зерттеу көптеген белгілі экономикалық ғылым өкілдерінің, түрлі ғылыми мектептер мен бағыттардың қарастыратын негізгі нысаны болды. Жалпы алғанда, тарихи даму барысында еңбек және оның мәні туралы алғашқы ғылыми зерттеулер нарықтық экономиканың реттелмейтін жағдайындағы оны қолданудың күрделі мәселелерін жария етті.

Заманауи еңбек нарығының аса маңызды компоненттерінің бірі еңбек бағасының өзгерістері түрінде алынған ақпараттар негізінде жалданып жұмыс істегісі келетін еңбекке қабылетті тұрғындар мен жұмыс берушілердің алуан түрлі мүдделерінің өзара әрекеттестігі мен келісімділігіне тұжырымдалатын оның өзіні-өзі реттеу механизмі болып табылады. Аталған механизмнің құрылымы өзіне еңбекке деген сұранысты, еңбек ұсынысын, еңбек бағасын және бәсекелестікті кіргізеді

Сұраныс пен ұсыныс механизмдерінің жұмыс істеу нәтижесінде еңбек нарығы келесідей қызметтерді атқарады:

- 1 еңбек сұранысы мен ұсынысын реттеу;
- 2 жұмыс күшін өндіріс құралдарымен (капиталмен) біріктіру мақсатында шарт жасасу үшін жұмыс күшін сатушылар мен сатып алушылар (жұмыс берушілер) арасында кездесуді қамтамасыз ету;
- 3 жұмысшылар арасында жұмыс орны үшін, ал жұмыс берушілер арасында жұмыс күшін жалдауға бәсекелестікті қамтамасыз ету
- 4 тепе-теңдіктегі (басымдықтағы) бағаны белгілеу
- 5 толық, бірақ экономикалық тиімді жұмыспен қамтылуды жүзеге асыру.

Біз қарастырылған еңбек нарығын реттеу механизмдерін жүргізіліп жатқан жұмыспен қамту саясаты аясында жүзеге асыру керек деп есептейміз. Жастардың еңбек нарығы туралы айтқанда, мемлекет жастарды оның жоғары емес кәсіптік бәсекелестік қабылеті мен кәсібилігіне барынша қолдау көрсетуі тиіс. Бұл жағдайда, осы қолдау өзінің ықпалы бойынша еңбек нарығы өз бетімен реттеу механизмі көрсететін деңгейден төмен болмауы тиіс.

Жастардың еңбек нарығына қатысты мемлекет жүргізіп отырған саясат мемлекеттік және аймақтық жастар бағдарламалары аясында әр түрлі заңнамалық актілерді іске асыру арқылы жүзеге асырылады. Бұл құжаттарды жүзеге асырудың негізгі мақсаты жастардың заманауи еңбек нарығын қалыптастыруға ықпал ететін механизмдер әрекетінде жастардың түрлі проблемаларын шешу болып табылады. Сондықтан аталған кезеңде институционалдық механизмдердің әрекеті негізгі мәнге ие деп есептейміз.

Институционалдық механизмнің әрекеті кезінде түрлі заңнамалық актілер мен жастар бағдарламаларының негізгі ережелерін жүзеге асыру, өз кезегінде, институционалдық мақсат ретінде болатын жастардың еңбек нарығын реттейтін әлеуметтік және экономикалық механизмдердің тиімді жұмыс істеуіне ықпал етуі тиіс.

Негізгі әлеуметтік механизмдердің бірі, жастарды жұмыспен тиімді қамтамасыз ету механизмі мен оның жұмыссыздық деңгейін төмендету болып табылады. Оның тиімді жұмыс істеуіне келесідей шараларды орындағанда және сақтағанда қол жеткізілуі мүмкін:

- жастардың еңбек нарығы проблемаларының аймақтық ерекшеліктерін шешудегі жергілікті өзін-өзі басқару органдарының рөлін күшейту;
- мемлекеттік бюджет құралдары мен әлеуметтік бюджеттен тыс қорлар есебінен жастар жұмыссыздығының жоғары деңгейі бар аймақтарда әлеуметтік және экономикалық бағдарламаларды басымдылықпен қаржыландыруды жүзеге асыру;
- индустриялық аудандарда, сонымен бірге шағын және орташа қалаларда, моноэкономикалық құрылымды кенттерде жастардың жаппай жұмыссыз болуының жағымсыз салдарларын барынша азайту;
- жас қызметкерлердің жаппай жұмыстан шығарылуының алдын алу, жастар үшін экономикалық мақсатқа сай бар жұмыс орындарын сақтап қалу және жаңаларын ашу, жаңа прогрессивті өндіріс үшін үшін жас мамандарды қайта даярлаудың озық тәжірибесін жүзеге асыру;
- жастардың дәрменсіз ұйымдардағы еңбек құқығын қорғауды, жұмысынан айрылған кезде жастарға тиімді қолдауды қамтамасыз ету;
- әлеуметтік қорғау және біліктілікті арттыруды қамтамасыз ету үшін қажетті инфрақұрылым жасай отырып, ірі «жастар құрылыстарын» ұйымдастыру.

Аталған механизм әрекет еткенде жастарға қатысты мемлекеттік жұмыспен қамту қызметінің бірінші кезектегі функцияларын, оның міндеттерінің жастарға қатынасын анықтау қажет, ол, келесі мәселелерді қорытындылауы тиіс:

- жастардың жұмыспен қамтылу деңгейін дамытудың болжамы және жағдайының бағасы, ал сондай-ақ еңбек нарығындағы сол немесе басқа бос орындардың сандары туралы ақпараттандырып отыру;
- жастардың жұмыспен қамтылуына жәрдемдесу бойынша мақсатты бағдарламалар жобасын жасау, оған оның жұмыстан шығарылу

тәуекеліндегі бөлігін, ал сондай-ақ әлеуметтік қорғауға ерекше мұқтаж және жұмыс іздеп қиындық көріп жүргендерді енгізу;

- қолайлы жұмыс іздеуге, ал жұмыс берушілерге жастар арасынан қажетті жұмыскерлерді іріктеуге жәрдемдесу;
- кәсіптік бағдар, кәсіптік дайындауды ұйымдастыру, жұмыссыз жастардың қайта даярлау және біліктілігін жоғарылату;
- жұмыссыздық бойынша жәрдемақы түрінде әр түрлі әлеуметтік төлемдер, жұмыспен қамту қызметі органдарының жолдамасы бойынша оқытылуы кезінде шәкіртақы тағайындау, жұмыссыз жастарға материалдық және басқа да көмектер көрсету.

Жастарды жұмыспен қамтуға жәрдемдесуге байланысты көрсетілетін қызметтерді жұмыспен қамту қызмет органдары тегін ұсынуы тиіс.

Белсенді жастарды экономикалық-әлеуметтік қорғау механизмі мына бағыттар бойынша жүзеге асырылуы тиіс:

- жұмыстың заңмен тыйым салынбаған кез-келген қызмет саласындағы түрінде жас адамның құқығын жүзеге асыру;
- еңбек қызметі үдерісін қамтамасыз ету, яғни мәжбүрлі еңбекке жібермеу туралы кепілділіктің қатаң орындалуы, жұмыс уақытының ұзақтығының бекітілуі заңдылықтарын сақтау, демалыс және мереке күндерінің, ақылы демалыстың ұсынылуы, жұмыс берушілермен қатынастарында жастардың мүдделерін қорғау үшін кәсіптік одақтар және басқа да бірлестіктер құру;
- жалдамалы жұмыскерлер үшін мемлекет бекіткен міндеттемені сақтау мен жалақы мөлшерінің төменгі шегін және инфляция жағдайында табыстардың индексациялануын жүргізу;
- жас жұмыскерлердің сандық қысқаруы, кәсіпорынның жойылуы, қайта құрылуы немесе банкротқа ұшырау себептері бойынша еңбек қызметін жалғастыру мүмкіндіктерінен айырылған жағдайлардың болуын шектеу.

Жастарды жұмыссыздықтан және қазіргі заманның басқа жағымсыз құбылыстарынан әлеуметтік қорғау механизмін қарастыра келе, оның жұмыс істеуі және жетілдірілуімен қатар жұмыс істейтіндерге әсіресе жас әйелдерге заңды берілетін құқықтар мен кепілдіктер жүйесін құру керек деп есептейміз. Жас әйел өміріндегі ең маңызды кезең бала туып, ана атанғаннан кейін үш жасқа бала жеткенге дейін баланы күтумен байланысты демалыс алуына байланысты екенін білеміз. Соңғы уақытта осы өз еңбек қызметін демалыстан кейін жалғастырғысы келетіндерге кәсіпкерлер тарапынан кемсітушілік көрсетілу байқалуда. Бұл осы уақыт аралығында олар өздерінің кәсіптік дағдыларын жоғалтты, олардың білімдері ескерді және т.б. деп түсіндірілуде. Сондықтан көбінесе осындай демалыстан қайтып келген жас әйелдер қысқартылу тізімінде бірінші тұрады.

Осыған байланысты отбасылық міндеттемелері бар жас жұмыскерлерге толық емес жұмыспен қамтылуды қосқанда, жұмыспен қамтылудың стандартты емес түрлеріне жүгіру құқығын заңмен бекіткен жөн. Бұл жағдайда осы

жұмыспен қамту түрлері дәстүрлімен тең дәрежеде ұсынылуы және кепілдендірілген болуы тиіс.

Жастардың еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік механизмдері жүйесінде жастар үшін, бір жағынан, тұрғын үйді жалға немесе сатып алғанда қол жетімді бағаны, ал екінші жағынан «тіркелгені үшін» алуан түрлі жергілікті алымдар алумен тұжырымдалатын проблемалардан және басқа да тұратын жер таңдауға деген заңаға қарсы шектеулерден шешімді түрде бас тартуды талап ететін толыққанды тұрғын үй нарығын қалыптастыру механизмдерінен құралуы тиіс. Бұл жерде жастар үшін жекеменшік және жалдамалы, муниципалды және жеке тұрғын үйлерді пайдалану, пайыздық мөлшерлемелері жастардың басым бөлігі үшін қолайлы болатын ипотекалық несиелеуді дамыту жағдайларын жасау аса қажет.

Жастардың еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік механизмдеріне жастардың көші-қонын реттеу механизмі де жатады. Жастар, әлеуметтік жік ретінде жалпы көшіп-қонушылар санының үлесін елеулі көбейтеді және көші-қонның басым бөлігінің жастар құбылысы ететін белгілі бір сапалық сипаттамаларды иеленген. Жастарға ата-аналарынан бөлініп, өз бетімен тәуелсіз тұру тілегі тән. Басқа қалаға немесе тіпті басқа елге көшіп-қону өз бетімен өмір сүруді және тәуелсіздікті көбейтеді, жас адамның ересектенуін тездетеді.

Қазіргі жастар халықтың басқа көптеген топтарына қарағанда жоғары бейімделу дәрежесіне ие, бұл олардың жаңа жердегі өмірді игеруі мен реттеуін жеңілдетеді. Сондықтан мемлекет жастардың еңбек нарығындағы көші-қон механизмін реттеу кезінде аталған үдерісті әлеуметтік және консулдық қорғауға, оңтайлы салық салуға, қаржы және көлікпен қамтамасыз етілуіне, заңдық қолдауға және т.б. тұжырымдалған қажетті құқықтық және экономикалық нормалармен қамтамасыз ету туралы қамқор болуы тиіс.

Жастардың көші-қон деңгейін төмендету үшін жас адамдар өздерін ірі құрылыста, тың жерлерді игеруде, плотиналар салуда, көпірлер, жолдар, эстакада, мұнай және газ құбырларын жүргізу құрылысында және т.б. жерлерд сынап көру мүмкін болу үшін әлеуметтік жағдайлар жасауы қажет.

Жастардың еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік механизмдеріне сондай-ақ кәсіптік білім беру жүйесінің жұмыс істеуін жатқызу керек. Қазіргі жағдайларда оқу орындары өздерінің бағдарламаларын еңбек нарығы талаптарына бейімдеуге тырысады. Сондықтан бұл жерде негізгі курсқа қосымша оқушылардың дүниетанымын кеңейтетін немесе көбіне кәсіптік-техникалық, орта арнайы және жоғары оқу орындарының бірлескен күшімен жүзеге асырылатын біріктірілген бағдарламалар деп аталатынды енгізу қажет. Соңғылары түлектерді «оқып-үйренуге», яғни біртіндеп барлық күрделірек мамандықтарды игеруге және өз қабылетінің деңгейіне байланысты біліктіліктерін арттыруға үйретуге бағытталуы тиіс.

Орта кәсіптік білім беру механизмдерінің жүйесін дамыту қазіргі уақытта орта, жоғары, жоғарғы оқу орнынан кейінгі кәсіптік және соған сәйкес қосымша білім білім беру саласында бірыңғай саясат жүргізумен байланыстырылған. Орташа кәсіптік білім беру үздіксіз оқу жүйесінің

баспалдағы және мамандарды көп деңгейлі дайындау жүйесі болып табылады. Нарықтық экономикаға көшу жағдайында оның ерекше шарттары мен шаруашылықты жүргізудің жаңа принциптеріне сәйкес болатын кәсіптік білім беру жүйесінің әлеуметтік механизмдерін жасауға қажеттілік туындады.

Нарық экономикасының дәстүрлі түрде жастарды өндіріс алдында оқытуға бағдарланған және мәні бойынша қолданбалы міндетке – жұмысшылар дайындауға саятын кәсіптік оқыту жүйелерінде елеулі өзгерістерді талап етті. Қалыптасқан жағдай мен шарттарға байланысты кәсіптік оқыту механизмінің тиімді жұмыс істеуі, жұмыс іздеген немесе жұмысынан айрылған немесе қайта оқуға мәжбүр жастарды оқыту мен қайтаоқытуға кеңейіп жатқан мұқтаждықты ескеруі тиіс. Мұнда түрлі инновациялар мен нарық мұқтаждығына бағдарланған кәсіптік оқуға ынталандыратын жаңа басқару стратегиясы пайда болуы қажет. Бұл жағдай, біздің ойымызша, нарықтық экономикаға көшу жағдайында кәсіптік оқыту саясатында орталық болуы керек.

Әлеуметтік серіктестіктің келесі механизмі жұмыскер мен жұмыс беруші арасындағы мүдделерді келістірумен және әлеуметтік-еңбек қатынастарын реттеумен тұжырымдалатын әлеуметтік серіктестік болып табылады. Осы механизмнің жұмыс істеуінің басты міндеті жеке ұйымдар деңгейінде ұжымдық-келісімшарттық принципті жасау және реттеу болып табылады. Олардағы жұмыскерлердің түрлі топтарының, әсіресе кәсіподаққа біріккен, сондай-ақ бірікпеген жастардың мүдделерін толығырақ ескеретін ұжымдық шарттарға отыру үшін соған сай құқықтық жағдайлар жасау қажет.

Ұжымдық-келісімшарттық реттеудің басқа маңызды аспектісі ұйым деңгейінде жұмыскерлердің, оның ішінде жастардың ұйым жағдайы, оның шаруашылық қызметі және т.б. туралы ақпараттарға қол жеткізуін қамтамасыз ету. Егер жұмыс беруші ұжымдық-келісімшарттық қатынастар бойынша серіктестерге нақтылы ақпарат беруден бас тартқан жағдайда, кезең-кезеңімен аудит өткізуі керек.

Кәсіпорынның ұжымдық шартында жұмыскерлердің еңбегіне ақы төлеу жағдайларына байланысты, жұмыс істемеген уақыттарына кепілдік пен өтемақыны кіргізе отырып, салалық және аумақтық келісімдерде еңбекке ақы төлеу бойынша қабылданған барлық әлеуметтік және экономкалық мәселелер бейнеленуі тиіс. Яғни ұжымдық келісімшарт кәсіпорындағы еңбек қарым-қатынасын реттейтін негізгі заңды құжат болуы тиіс.

Анағұрлым жоғары деңгейлердегі әлеуметтік серіктестік (аумақ, аймақ, сала) екі жақты немесе көпжақты кеңестер түрінде, оның ішінде институционалданған түрде дамытылуы мүмкін (үш жақты комиссия, әлеуметтік-экономикалық кеңестер және т.б. түрінде).

Бір жағынан, еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік механизмдерінің бірі болып табылатын әлеуметтік серіктестік, өз кезегінде, жұмыс күшінің бағасын реттеумен байланысты болғандықтан, негізгі экономикалық механизмдердің бірі болады.

Қазіргі заманғы жастардың еңбек нарығын реттеудің басқа экономикалық механизмдеріне барлық азаматтарды жалпымемлекеттік және

аумақтық мұқтаждықтарды қанағаттандыруға қатысуын қамтамасыз етуге шақырған, жеке табыстарды реттеудің салық жүйесін әзірлеп, енгізумен және одан әрі жетілдірумен байланысты шараларды жүзеге асыруды жатқызған жөн.

Қолданыстағыға қарағанда салыстырмалы либералды принциптерге негізделген салық салу механизмінің тиімді жұмыс істеуі көптеген кәсіпорындардың шаруашылық қызметін «көлеңкелі» аядан шығаруға ынталандыруы тиіс. Жаңа коммерциялық сектордың жұмыс берушілері мен жұмыскерлері осындай шараларға келісуі мүмкін, алайда мұндай заңнамаға бірден көшуді «дәстүрлі» сектордың жұмыскерлері олардың мүдделері мен құқықтарына шек қою сияқты қабылдауы және олардың тарапынан әжептеуір қарсылық туғызуы мүмкін.

Жастардың заманауи еңбек нарығын институционалдық, әлеуметтік және экономикалық реттеу механизмдерінің жұмыс істеу тиімділігін бағалау түрлі аналитикалық әдістермен жүзеге асырылады, оның нәтижесі оларды пысықтау және жетілдіру бойынша шешімдер болып табылады. Жастардың құқықтары мен мүдделерін қорғау қоғамдағы жалпы құқықтық мәдениетті көтеруді, жастар бойына Қазақстанның мемлекеттік дамуына негіз қалайтын идеяларға, Конституцияға, заңдарға құрмет сезімін дамытуды көздейді.

Мемлекет күш-жігерін біліммен, еңбекпен және жұмыспен қамту саласында кепілдік беруге бағыттайды. Бұл мемлекеттік органдардың меншік, ұйымдастырушылық-құқықтық нысанына қарамастан жеке ұйымдармен жетім балаларға, денсаулық мүмкіндігі шектеулі балаларға арналған оқу ұйымдарын бітірушілерді, оқуын тастап кеткен жасөспірімдерді; жазасын өтеу орнынан оралғандарды; сәтсіз отбасылардың жас азаматтарын; запасқа шыққан әскери қызметшілерді жұмысқа қабылдау туралы келісім-шарттарын жасасуын көздейді. Аталған нормалардың сақталуы, өз кезегінде, жастардың әлеуметтік жағынан аз қорғалған тобы үшін жұмыс орындарын құруға қатысты нормативтік-құқықтық базаны жасау мен жетілдіруді талап етеді.

Мемлекет, меншік нысанына қарамастан, ұйымдар мен кәсіпорындардың жас мамандарды жұмысқа алуы мен жұмыс орындарын өсіруге мүдделілігін арттыруда; оларды қайта дайындау мен өндірістік оқу тәжірибесінен өткізуде; елдің әлеуметтік-экономикалық дамуы басымдықтарын ескере отырып, жастарға кәсіби тұрғыдан бағдар беретін мемлекеттік жүйені дамытуда қосымша ынтаны кеңінен пайдаланатын болады.

Жастардың жеке тұлға ретінде қалыптасу басымдығы олардың шағын және орта бизнес саласына белсенді араласуын, жас кәсіпкерлерді, әсіресе, фермерлерді, селолық өндірісшілерді оқыту мен қолдауды көздейді.

Жастарды жұмыспен қамту саласында мемлекеттік сүйемелдеу саясатын, аймақтық ерекшеліктерді ескере отырып, белсенді түрде жүргізу керек.

Мемлекет жастар мен жас отбасылардың экономикалық ахуалын жақсарту мен табыс деңгейін көтеру, ұзақ мерзімді несие берудің кезеңдік жүйесін енгізу, басқа да экономикалық көмек түрлері арқылы білім алу мүмкіндігін кеңейту, іскерлік белсенділігін арттыру, тұрғын жайы мен үй шаруашылығын толыққанды жабдықтау үшін құқықтық, ұйымдастырушылық

жағдай жасаудың барлық шараларын қолданатын болады. Оқушы жастарға кәсіби бағыт беретін, қазіргі талаптарға сәйкес жастарды уақытша және қосымша жұмыспен қамтитын жүйе жасалатын болады. Жастардың тән, жан саулығы - елдің стратегиялық қоры және оның қазіргі дамуының шешуші факторы. Жасөспірімдер мен жастардың бойында ізгілікті, рухани құндылықтарды қалыптастыру әлемдік, ұлттық мәдени құндылықтарды насихаттауға иек артып, жас шамасына қарай қарастырылуы тиіс. Жастарға тән құндылықтар сипаты жас азаматтың тағдыры мен тұрмыс жағдайының әркелкілігін, құндылықтар жайлы түсініктерінің сан алуандығын көрсетеді. Жастардың эстетикалық, ізгілікті талғамының қалыптасуына бұқаралық ақпарат құралдарының, әсіресе, электронды ақпарат құралдарының айтарлықтай ықпал ететінін ескеру қажет. Зорлық-зомбылықты, қатігездікті уағыздау жастардың мінез-құлқына жан-жақты қысым етіп, өмірді қабылдауы барысында сондай әдет-дағдыларды қалыптастырады. Дүлей күшке табынушылықты, шылымды, спиртті ішімдіктерді жарнамалауға шектеу қою - мемлекет алдындағы жас ұрпақты рухани сауықтырудың бірден-бір кезек күттірмейтін шаралары.

Ақпарат құралдарының, озық ойлы зиялы қауымның күш-жігері, тәрбиенің бағыттылығы қоғамда отансүйгіштік, іскерлік, үлкенді сыйлау, өзін қастерлей білу, жеке басы мен жақындары үшін жауапкершілікті сезіну сияқты қасиеттерді жоғары қоятын оңтайлы орта қалыптастыруға септігін тигізу қажет.

Жастардың төл мәдениеттен нәр алуы, еліміздің тарихи өткенін оқып-үйренуі, қоғамымыздағы достық ахуал мен бейбітшілікті, рухани келісімді нығайту жас ұрпақ бойында біздің ортақ Отанымызға - Қазақстан Республикасына деген мақтаныш сезімін қалыптастыруы тиіс.

Мемлекеттің күш-жігері мәдени инфрақұрылымды материалдық қамтамасыз етуге, білімінің мектептерден, студенттік оқу мекемелерінен тыс жастардың бос уақытын пайдалы өткізуге мүмкіндік жасайтын театр, кітапхана, спорт құрылғыларын қолдауға, оқу - әдіс-тәсілдемелік құралдарын, көркем әдебиеттер шығару, оқу орындарын компьютерлендіру, дене тәрбиесі мен спортты дамытудың мемлекеттік, аймақтық бағдарламаларын жасау, ізгілікті, рухани құндылықтарды, салауатты өмір салтын қалыптастыруға бағытталады. Жастарға рухани, патриоттық тәрбие беру ісінде мемлекеттік тілді оқып-үйренуге, қазақ тілін оқытып-үйретудің жаңа, тиімді тәсілдерін жасап, енгізуге ерекше мән берілетін болады.

Жастарды отаншылдық, рухани, адамгершілік тұрғыдан тәрбиелеу ісінде оларды діни экстремизм мен фанатизмнің залалды ықпалынан қорғау аса маңызды бағыт алуы шарт. Осы мақсатта жастар арасына діни-экстремистік көзқарастардың еніп кетуінен сақтау тетіктері жасалуы керек.

Мемлекет жастар арасында әлеуметтік шиеленісті бәсеңдету жөнінде, жасөспірімдер мен жастар арасында нашакорлыққа, маскүнемдікке, қоғамға қарсы және ауытқу құбылыстарымен күресте кезек күттірмейтін шаралар қолданады.

Жастар арасында құқық бұзушылық пен қылмысты болдырмау жөнінде заң-құқық туралы білім беру және мәселенің алдын алу жұмыстарын

ұйымдастыру мақсатында жоғары және орта арнаулы оқу орындары негізінде жедел жастар отрядтарын құру, орта мектептерде 9-сыныптан бастап 11-сыныпқа дейін құқықтық тәрбие жөнінде факультативтік сабақтар, дәрістер енгізу ұсынылады. Қоғам мен мемлекет тарапынан жастардың әлеуметтік жағынан әлсіз санаттарына айрықша көңіл бөлінуге тиіс. Жастарға әлеуметтік көмек көрсету балаларға, жастарға жұмысқа тұру, денсаулық және құқық, бос уақытын ұйымдастыру, білім алу, отбасында, мектепте, ұжымда бір-бірімен қарым-қатынас проблемаларын шешу, өмірлік жолын таңдау және қоғамға бейімделу мәселелері бойынша консультациялық, практикалық, ұйымдастырушылық көмек алуында жәрдем беретін мекемелер жүйесі ретіндегі жастарға арналған әлеуметтік қызметтің бұрыннан қалыптасқан жүйесін дамыту арқылы жүзеге асырылатын болады. Бұл қызметтердің жұмысы психологиялық, педагогикалық, заңдық, наркологиялық көмек көрсетуге, жас мүгедектерге, уақытын өтеген әскери қызметшілерге, нашакорлықтан, токсикоманиядан, маскүнемдіктен емделуден өткен адамдарға катысты сауықтыру шараларын өткізуге бағытталған.

Жастарға арналған әлеуметтік қызметтер арнаулы қызметтер кешенін, оның ішінде: жастардың еңбек биржаларын, әлеуметтік-психологиялық көмек орталықтарын, наркологиялық қызметтер, балалар мен жастарға арналған баспаналар, жасы кәмелетке толмаған құқық бұзушыларды әлеуметтік сауықтыру мекемелерін, заңдық көмек көрсету және кеңес беру орталықтарын, жас отбасына көмек көрсету қызметтерін, демалыс орталықтарын құруды кеңейтеді.

Жастардың жұмыс басшылығының экономикалық тиімділігін басқару жергілікті деңгейде мемлекеттік жастар саясатын жүзеге асыру жөніндегі қызметті биліктің жергілікті атқару органдарымен жүзеге асырылады. Қоғамдық бірлестіктермен, ұйымдармен және кәсіпорындармен, оқу орындарымен бірлесе отырып аймақтық жастар бағдарламалары жасалып, жүзеге асырылады.

Ұжымының едәуір бөлігін жас азаматтар құрайтын түрлі меншік нысанындағы кәсіпорындарда, мекемелерде, оқу орындарында жастармен жұмыс жөніндегі тиісті қызметтер, органдар, комитеттер құрылып, солар арқылы басқарылады. Жастардың экономикалық және басқа саладағы білімдерін дамыту жыл сайын артып отыр. Бұдан жастары білім алуға, әсіресе, экономика саласына ерекше көңіл бөлетіндігі айқын көрінеді. Сонымен қатар, 2007 жылдан бастап енгізгелі отырған «12 жылдық білім беруге көшу бағдарламасы»бойынша бейімдік оқыту, яғни ерте жастан жастарды еңбек етуге, экономикалық басқару жүйесін оқып-үйренуі жастарға тигізер пайдасы мол деп есептеймін.

Сельскохозяйственное производство в условиях рыночных отношений

Упушев Е.М., д.э.н., профессор КазЭУ им. Т.Рыскулова

Земля составляет основу существования человеческого общества и служит пространственным базисом для размещения производительных сил. Главной задачей в настоящее время и на перспективу в решении производственной программы является повышения плодородия земельных ресурсов, увеличение их продуктивности.

Выделяют следующие виды плодородия: естественное, искусственное и экономическое.

Естественное плодородие - это результат почвообразовательных процессов, протекающих в течение многих тысячелетий. От естественного плодородия, наличия в почве питательных веществ зависит выход сельскохозяйственной продукции. Реализация естественного плодородия почвы во многом определяется человеком, уровнем развития производительных сил и агрокультуры, которые способствуют существенному увеличению природного плодородия земли, т.е. создается дополнительное плодородие, целиком зависящее от антропогенного воздействия – искусственное плодородие.

Совокупность естественного и искусственного плодородия образует экономическое плодородие, оно выражается количеством сельскохозяйственной продукции, произведенной на единицу площади. Главной проблемой во многих странах мира стала падение естественного плодородия почв, и в этой связи, как в теории, так и на практике основное внимание уделяется проблеме воспроизводства экономического плодородия. Ориентация на воспроизводство только экономического плодородия может привести к крайне неблагоприятным экологическим и экономическим последствиям. Попытки компенсировать снижение естественного плодородия ростом искусственного плодородия оказались малоэффективными.

По мере снижения естественного плодородия эффективность применения техники, минеральных удобрений, пестицидов становится все меньше. Так, например, в СССР в 1970 – 1980 - х. годах произошло резкое обострение продовольственной программы, и в этой связи в 1982 году была принята специальная «Продовольственная программа» развития АПК. Среднегодовые капитальные вложения в 1980 годы возросли на 40% по сравнению с их объемом в 1970-е годы, однако валовые сборы зерна за этот период не могли превзойти, несмотря на особое внимание к этой отрасли. Вера в то, что техника, удобрения, пестициды могут бесконечно повышать плодородие почвы и урожайность сельскохозяйственных культур привела к застою в развитии агрокультуры.

Главными причинами сокращения сельскохозяйственных площадей стало развитие эрозионных процессов, подтопление и заболачивание земель, отчуждение на несельскохозяйственные нужды и т.д. Попытки

компенсировать сокращение ценных земель вовлечением худших по качеству почвенных покровов привело к отрицательным последствиям. Продолжение техногенных подходов привело к массовой деградации почв за счет их переуплотнения и превращения в пыль, что естественно снизило урожайность культур. Вследствие воздействия тяжелой техники на земли были утрачены порядка 10-15% пашни. Уменьшение естественного плодородия, выражающееся в сокращении гумусного горизонта почвы, а также в снижении содержания гумуса (перегноя) в почве привело к недобору урожая сельскохозяйственных культур в среднем на 15-20%. Истощающее сельскохозяйственное землепользование - основной результат деградации почвенного покрова, представляющий реальную угрозу национальной безопасности страны. Происходит интенсивное снижение естественного плодородия земель, особенно в районах освоения целинных и залежных земель.

Для преодоления негативных тенденций в развитии АПК, скорейшего развития продовольственной проблемы, целесообразно разработать комплексную программу экологизации сельскохозяйственного производства, в основе которой должны быть соответствующие подпрограммы: это во-первых экологизация сельского хозяйства, во-вторых ускоренное развитие перерабатывающей отрасли и инфраструктуры [1]

Пути реализации первого направления включают, прежде всего, борьбу с эрозией почв, культуротехническая мелиорация, применение органических удобрений, травосеяние, известкование кислых почв, минимальное воздействие тяжелой техники на почвенные покровы почвозащитные технологии, биологические методы защиты растений, чистые пары с применением севооборотов и т.д. Естественно, наряду с этим в оптимальном режиме следует вносить минеральные удобрения и использовать пестициды против сельскохозяйственных вредителей.

Второй путь - ускорение развития инфраструктуры (дороги, хранилища, торговля и т.д.) и перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию в пищевой и легкой промышленности. В настоящее время потери продукции, вызываемые отставанием в развитии инфраструктуры перерабатывающей отрасли, составляют порядка 20-30%. Потери произведенной продукции приходится восполнять за счет ввода в сельскохозяйственное производство худших земель, поскольку высокопродуктивные земли уже использованы. Ведь в результате ликвидации потерь в этой сфере не понадобилось бы дополнительно вовлекать в производство сельскохозяйственные угодья.

Ресурсосберегательный путь развития АПК на основе развития инфраструктуры и перерабатывающей промышленности представляется наиболее эффективным с позиции сегодняшнего дня и на ближайшую перспективу. Это альтернативный вариант решения экологических проблем в сельском хозяйстве, позволяющий рационально использовать земельные ресурсы.

В Казахстане на сегодняшний день из 187-188 млн. га пастбищных земель деградированы 26,5 млн. га, 110 млн. га не обводняется и не используется.

Пастбищное животноводство является наиболее дешевым, чем другие виды хозяйствования, и получают порядка 60-70% необходимых кормов. Ежегодно обновляется природой за счет подрастающей травы порядка 25-27 млн. тонн кормовых единиц. По оценкам Всемирного банка, только ежегодно возобновляющаяся часть пастбищных кормов составляет 1,2 млрд. долларов США [2]

Это ведь даровые блага природы, которые нужно рационально использовать.

К сожалению пастбища находятся в очень плохом состоянии. Повсеместно в радиусе до 5 км от поселков пастбища уже нет, там ничего не растет, так как все вытоптано животными. Только на отдельных пастбищах виден сухой травостой с урожайностью 3-4 центнера с гектара. Если иметь в виду, что почти во всех 7 тысячах аулов сложилась такая ситуация, то можно понять масштабы этого бедствия. В настоящее время под сенокосы используем только 50% от всей площади. Это заливные сенокосы, которые дают гарантированный урожай 12-13 центнеров с гектара, а если внести достаточное количество удобрений, то можно удвоить урожайность.

В целом же территория Казахстана бедна лугами, поскольку по водообеспеченности она оценивается как скудная, но природа подарила нам пастбища, которые и спасают животноводство. В хозяйствах осталось много залежей, т.е. брошенных земель, которые являются рассадниками сорняков и местом размножения саранчи.

Третий источник - пашня, на которой кроме зерновых выращиваются кормовые культуры, многолетние травы, а также сочные корма, которых, к сожалению, вырабатывается очень мало. До 1991 года из 35-36 млн. га пашни под кормовые использовалась 11,5 млн. га, а сегодня только 2,4 млн.га. К тому же культура земледелия резко снизилась из-за недостатка сельхозтехники, идет плохая обработка почвы, а отсутствие качественных семян, удобрений и кормовых севооборотов снижают урожайность по всем культурам на 30-40%. На сегодняшний день покупка нефтепродуктов обходится очень дорого, да и вспашка пашни и уход за культурой, вплоть до сбора урожая достигается высокой ценой. В среднем, для того, чтобы прокормить одну голову крупного рогатого скота требуется заготовить 2 тонны грубого корма, не считая сочных кормов, иначе не получить в достаточном количестве молока и здорового приплода.

Для нашей страны сельское хозяйство и зерновая отрасль, в частности, становится мощным локомотивом дальнейшего развития экономики, от которой на напрямую зависит благосостояние людей Казахстана.

По предварительным данным, объем собранного урожая в 2007 году составил 22,6 млн. тонн зерна в первоначальном весе с урожайностью 14,8 ц/га. При этом пшеницы собрано 18,6 млн. тонн, в результате чего мы вышли на душу населения на первое место в мире, обогнав Австралию и Канаду. Эти достижения связаны с повышением культуры земледелия, соблюдением всех агротехнических мероприятий, диверсификации растениеводства на основе специализации, а также государственной поддержкой сельско- хозяйственных производителей.

Экономисты просчитали, что в рыночных условиях при урожайности 5-7 центнеров с га производство зерновых не рентабельно, и рекомендовали перейти на выращивание кормовых культур. Однако, эти земли были заброшены и получилось так, что по Республике таких заложенных земель оказалось порядка 8 млн. га.

Какже складывается ситуация с водой, ведь пастбища без воды не могут использоваться. В условиях плановой экономики пастбищное водоснабжение было отдельной отраслью сельского хозяйства, а в настоящее время этого нет, все развалилось. В 1991 году в Республике было обводнено порядка 150 млн. га пастбищ за счет инженерных сооружений, которые использовали подземные воды. В те годы были введены 35 тысяч трубчатых и 37 тысяч шахтных колодцев. Кроме этого было 4,5 тысячи километров водопроводов, а там где этого не было, доставляли воду, к отарам водовозками [3].

Остальные площади обводнялись из открытых источников – речками, родниками, каналами. Поскольку инженерные сооружения к сегодняшнему дню пришли в негодность, то в этой связи все крестьянские хозяйства вынуждены выращивать скот в аулах и выпасать в радиусе 5-7 км, что естественно приводит к деградации земель. Изучая перспективы личных подворий, ученые пришли к единому мнению, что нужен закон о том, сколько голов животных можно содержать в конкретном населенном пункте в зависимости от количества подворий и площади прилегающих пастбищ в радиусе 5-7 км. Если, скажем, общее количество скота такое, что не обеспечивается пастбищными кормами, то, по-видимому, следует организовать отгонное пастбищное животноводство, как это было раньше.

Важной отраслью для развития животноводства являются корма: раньше в каждом хозяйстве занимались заготовкой сена, силосной массой, сенножами из многолетних трав, работали комбикормовые цеха, составляли рационы кормления скота, в зависимости от направления животноводства - мясного, молочного, мясошерстного и т.д. Сегодня ставится задача развития комбикормовой промышленности, что по силам только крупным хозяйствам и без помощи государства здесь не обойтись. Мелким хозяйствам это не осилить, даже если они объединятся, потому что строительство, оборудование, аппараты требуют значительных средств, т.е. капиталоемкие. Сегодня 85% поголовья скота находится в частных руках и в самом начале, видимо следует объединяться и создавать кооперативы услуг по заготовке корма.

Вопрос создания более укрупненных хозяйств становится наиболее актуальным. Для того чтобы иметь большой доход необходимо использовать современное оборудование, технологии, строить комплексы и т.д. Ведь раньше в крупных хозяйствах были откормочные комплексы и летние лагеря, где было машинное доение и молоковозы. В некоторых хозяйствах Восточно-казахстанской, Павлодарской областях сумели сохранить ту систему ведения хозяйства.

Одним из важнейших направлений является селекционная работа. Большая часть поголовья крупного рогатого скота в Республике молочного

направления. Алатауская порода распространяется в основном в Алматинской, Жамбылской, Восточно-Казахстанской областях, а в северных районах Казахстана распространен красный тип. В настоящее время создан новый тип бурых коров молочного направления «ағырыс», который по продуктивности превосходит всех предшественников. Идет работа над созданием нового казахского черно-пестрого типа коров.

На племенных заводах удой составляет 5,5 тыс. литров молока в год, а в селекционных группах до 6-6,5 тыс. литров. Численность таких коров пока составляет 3,5 - 3,6 тыс. голов. Для сравнения средний удой молока на фуражную голову составляет 2174 литра в год. Для того, чтобы решить эту проблему, необходимо вокруг крупных городов создавать молочные комплексы с численностью до 1-2 тысяч. поголовья коров, где можно проводить селекционно-племенную работу.

Крупный рогатый скот мясного направления это казахская белоголовая порода «Жетысу», «Калмыкская», «Аулекульская». Из численности КРС 6,9 млн. голов - доля специализированного мясного направления составляет всего лишь 9-10%, а племенного не более 4%.

Древнейшая отрасль республики – это овцеводство, где создано немало своих специализированных пород: мясного, мясошерстного, тонкорунного и полутонкорунного. К примеру, эдельбайская овцематка весит в среднем 70-75 кг, а баран производитель - до 150 кг. Для сравнения бараний вес, который реализуется сегодня на рынке в среднем составляет 50-60 кг. Эдельбайская порода была выведена еще до Советской власти, она более устойчива и приспособлена к суровым природно-климатическим условиям. Поголовье овец до 1991 года в среднем насчитывалось до 30-35 млн., а к сегодняшнему дню чуть более 10 млн. Одним словом, что имели - потеряли и не сумели сберечь. Следовательно, нужно улучшить пастбищные корма, создавать прочную кормовую базу, организовать отгонное животноводство, а не пасти вокруг поселков, и продолжить селекционную работу в плане повышения продуктивности мяса и улучшения качества шерсти.

Если говорить о птицеводстве, то в условиях плановой экономики численность кур составляла 59 млн. На сегодняшний день достигла всего порядка 30 млн. голов, хотя для обеспечения внутренних потребностей необходимо 44 млн. В отрасли выращивания кур необходимо проводить селекционно-племенную работу в направлении повышения продуктивности мяса и яйценоскости кур.

Коневодство – это древнейшая отрасль как и овцеводство, приспособленное к суровым природным условиям Казахстана. В Республике имеется три специализированных породы (казахская, кушумская и мугоджарская) и специализированные хозяйства по ведению мясомолочного и спортивно-тяглого коневодства.

В целом же развитие животноводства стимулирует подъему в такой важной отрасли как легкая и пищевая промышленность. В период спада в животноводстве в тяжелые кризисные годы эта отрасль перестала развиваться. Теперь в острой конкурентной борьбе происходит медленный

подъем производства на основе внедрения новой технологии в сфере промышленности и торговли.

В развитии животноводства исключительную роль играет семеноводство кормовых культур, поскольку она определяет состояние кормов базы, а так же в решении проблемы деградации пастбищ, пашни и сенокосов. Семеноводство кормовых культур в прежнее время было хорошо налаженным делом. Сегодня уже нет государственных семеноводческих хозяйств. Научно-исследовательские институты пока занимаются созданием сортов кормовых культур, но нет специализированных хозяйств, которые бы их выращивали и продавали фермерским хозяйствам. Есть единичные частные предприятия в Талдыкорганском районе, которые выращивают семена, экспарцета, люцерны но этого не достаточно.

Научно-производственным центром (НПЦ) создан генофонд из более 20 районированных сортов кормовых культур, на основе которых можно проводить работу по восстановлению деградированных земель. Ученые создают сорта, разводят семена, но дальше продвинуть результаты труда очень сложно, потому что инфраструктура семеноводства кормовых культур не налажена, а нужны разные специализированные хозяйства по разным культурам. Естественно, создавать семеноводческие хозяйства совсем не просто; в начале нужно получить землю, потом купить соответствующую технику (тракторы, сеялки, комбайны, машины и т.д.), к тому же потребуются хранилища. Одним словом, необходим специализированный комплекс. Пока в Республике создан специализированный комплекс по зерновым культурам. Сегодня действуют запрет на использование не районированных сортов зерновых культур и хозяйства обязаны предоставлять отчет по специальной форме.

Создание кормовой базы – задача государственной важности, так как от рациона кормления зависит качество и количество производимой продукции. Для этого создаются культурные пастбища. А это означает, что земли следует распахать, засеять травностью или отдельной культурой, обрабатывать, косить и убирать урожай. Наряду с этим целесообразно использовать и отдаленные пастбищные земли. В этом случае должна быть государственная поддержка, так как потребуются значительные средства.

Второй путь – это объединение мелких и средних фермерских хозяйств, которые понимают, что укрупнение дает более высокий эффект в сельскохозяйственном производстве. Основа собственности при этом сохраняется, а вот объединение мелких хозяйств в кооперативы, например для поставки семян, их переработки, станции по техобслуживанию, поставке запчастей, удобрений и т.д., значительно повышает конечные результаты. В этой связи следует отметить, что еще в 2000 году Президентом был подписан закон «О сельскохозяйственных товариществах, их ассоциациях, союзах». При умелом хозяйствовании целесообразно заниматься кормопроизводством, и следовательно, животноводством овощеводством и бахчеводством, и тем более зерноводством. Но для этого нужна государственная поддержка в виде беспроцентного кредитования по закупке техники, горючесмазочных

материалов, оказания помощи для улучшения пастбищных земель, особенно деградированных вокруг аулов.

Литература:

1. Экология и экономика природопользования. М., 2007 г.;
2. Газета «Деловая неделя», «Подворная экономика и ее минусы» 7.12.2007г., стр.5;
3. Газета «Деловая неделя», «Скотный двор» 14.12.2007г., стр.6.

Состояние и перспективы развития сельских территорий в Республики Казахстан

Айтаханов К., депутат Сената Парламента Республики Казахстан, к.э.н.

Наряду с подъемом аграрного сектора экономики за истекший период проведена немалая работа и по развитию сельских территорий в рамках Государственной программы развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004-2010 годы [1].

Основным задачами выполнения Государственной программы развития сельских территорий на 2004-2010 годы являются достижение устойчивости сельских территорий на основе оптимального сельского расселения и государственное регулирование деятельности перспективных сельских территорий, повышение уровня доходов сельского населения, основанное на организации системы микрокредитования и расширение несельскохозяйственных видов экономической деятельности на селе.

В таблице 1 наглядно видно категорий сельских населенных пунктов по уровню социально-экономического развития.

Таблица 1 Классификация сельских населенных пунктов по уровню социально-экономического развития (на начало года)

	2003		2004		2005		2006		2007	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Количество СНП с высоким потенциалом развития	1062	1566869			1204	1827469	1583	2520028	1754	2717371
Количество СНП со средним потенциалом развития	5664	5329147			5625	5226741	5505	4683142	5331	4524915
Количество СНП с низким потенциалом развития	776	288242			595	189932	207	36304	146	26428
Количество СНП с особо неблагоприятными условиями	22	9611			-	-	-	-	-	-
Количество СНП без населения	136	-			88	-	72	-	68	-
Всего	7660	7193869			7512	7244142	7367	7239474	7299	7268714

Примечание: 1 – количество СНП, 2 – численность населения.

В соответствии с Планом мероприятий на 2007-2009 годы, утвержденного Постановлением Правительства Республики Казахстан от 11 апреля 2007 года № 286 в 2007 году началась реализация второго этапа Госпрограммы [2].

В 2007 году, по оперативным данным акиматов областей, из всех источников на развитие сельских территорий направлено около 107,2 млрд. тенге, в том числе 45,2 млрд. тенге из республиканского бюджета, 51,0 млрд. тенге из местных бюджетов, и около 11,0 млрд. тенге из внебюджетных средств (Таблица 2) [3].

Основная доля расходов республиканского, местного бюджетов и внебюджетных средств приходится на образование – 31,6%, здравоохранение – 18,5% и водоснабжение – 16,9%.

Таблица 2 Объем финансирования по Государственной программе развития сельских территорий в 2007 году

	2007	
	млрд.т	%
Выделено всего	107,2	100
Респ. бюджет	45,2	42,2
Местный бюджет	51,0	47,6
Другие источники	11,0	10,2

Обеспеченность сельских населенных пунктов объектами социальной и инженерной инфраструктурой все еще остается низкой, даже по жизненно-важным объектам, как объекты образования и здравоохранения эти показатели составляют 77,8 и 85,9% (таблица 3) и практически эти показатели по сравнению с 2003 годом выросли на 5,0 и 3,8 процентов соответственно.

Таблица 3 Обеспеченность СНП объектами социальной и инженерной инфраструктуры (на начало года)

	2003		2006	
	СНП	%	СНП	%
Объекты образования	5575	72,8	5729	77,8
Объекты здравоохранения	6290	82,1	6330	85,9
Централизованное водоснабжение	2117	27,6	2343	31,8
Централизованное газоснабжение	348	4,5	377	5,1
Дорога твердого покрытия	4799	62,7	6359	86,3
Телефонная связь	4845	63,3	6216	84,4

Выделенные средства позволили охватить строительством и реконструкцией 385 объектов водоснабжения, 166 объектов образования, 98 объектов здравоохранения и 75 объектов культуры, а также провести капитальный ремонт 105 объектов водоснабжения, 773 объектов образования, 623 объектов здравоохранения и 206 объектов культуры, а также осуществлять капитальный ремонт 105 объектов водоснабжения, 773 объектов образования, 623 объектов здравоохранения и 206 объектов культуры и спорта и др. (таблицы 4,5) [4].

Таблица 5 Объем финансирования по Государственной программе развития сельских территорий

	2007
Охвачено строительством и реконструкцией, в том числе:	
Объектов образования	166
Объектов здравоохранения	98
Объектов водоснабжения	385
Объектов культуры и спорта	75

Почтовое отделение	251
Газопровода (км)	150
Автомобильных дорог (км)	24
Телефонизировано	229
Осуществлен капитальный ремонт, в том числе:	
Объектов образования	773
Объектов здравоохранения	623
Объектов водоснабжения	105
Объектов культуры и спорта	206
Почтовое отделение	44
Автомобильных дорог (км)	140

Только за счет средств республиканского бюджета построено 67 объектов водоснабжения, 54 образования и 26 объектов здравоохранения.

Однако, анализ обеспеченности СНП объектами социально-инженерной инфраструктуры показывает, что на селе все еще существуют вопросы, требующие своего решения.

По расчету, проведенному Комитетом по развитию сельских территорий Министерства сельского хозяйства, в целом для решения первоочередных задач необходимо 1 триллион 303 миллиарда тенге, из них на 2008-2010 годы в рамках государственных, отраслевых и региональных программ предусмотрено 476,9 млрд. тенге и дополнительно требуется 805 млрд. тенге.

Если эти средства будут выделены, то из них 547,4 млрд. тенге или 68% приходится на развитие, реконструкцию, капитальный и средний ремонт автодорог местного значения.

На строительство объектов культуры в 616 СНП приходятся 8,6% от общего объема дополнительной потребности.

На ликвидацию недостачи, сменности, аварийности объектов образования дополнительно требуется 60,3 млрд. тенге или 7,5 % от общей потребности.

Для решения вопроса объектов здравоохранения находящихся в приспособленных помещениях - 59,3 млрд. тенге или 7,4%.

В целях повышения предпринимательских способностей, увеличения доходов, снижения уровня бедности и развития индивидуального и семейного предпринимательств с 2005 года реализуется республиканская бюджетная программа «Организация системы микрокредитования сельского населения».

За два года ее реализации из средств республиканского бюджета было выделено и освоено 3,0 млрд. тенге, а в 2007 году на эти цели запланировано 2,5 млрд. тенге.

В течение двух лет выдано 25624 микрокредитов на сумму 2705 млн. тенге, в том числе более 8 тыс. домохозяйствам, имеющим доходы ниже

прожиточного минимума и около 17 тыс. – домохозяйствам, имеющим средний уровень доходов.

По видам хозяйственной деятельности средства направлены на развитие:

животноводства – 2461,8 млн. тенге, 23369 заемщиков;

растениеводства – 174,4 млн. тенге, 1653 заемщика;

других сфер экономической деятельности – 68,8 млн. тенге, 602 заемщика.

Обучено основам предпринимательства 57325 человек.

Создано 14879 дополнительных рабочих мест.

Микрокредитование стало хорошим подспорьем для пополнения семейного бюджета сельских жителей, в связи с чем, в 2007 году постановлениями Правительства утверждены Концепция развития микрокредитных организаций для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Казахстан и План мероприятий по ее реализации [5].

Учитывая, что базисной идеей Госпрограммы является селективная поддержка развития аулов, перспективных с позиций жизнедеятельности человека и функционирования рынка, ежегодно на основе данных акиматов областей проводится мониторинг социально-экономического развития каждого сельского населенного пункта, состоящий из 14 форм и более 500 показателей.

Важнейшими критериями, оценивающими уровень социально-экономического развития сельских населенных пунктов и их перспективности, определены 4 группы: экономический потенциал, уровень развития инженерной инфраструктуры, обеспеченность социальными объектами и экологическая безопасность, которые включают 21 совокупный показатель (рисунок 1). Это делается для эффективного вложения инвестиций и определения финансовых потоков на развитие села.

В целом за три года реализации Госпрограммы из всех источников на развитие сельской местности выделено более 202,6 млрд. тенге, в том числе 66,8 млрд. тенге из республиканского бюджета, 95,6 млрд. тенге из местных бюджетов, а также 40 млрд. тенге из внебюджетных средств (таблица 4).

Целью второго этапа реализации Госпрограммы является разработка схемы оптимального расселения сельского населения, скоординированной со Стратегией территориального развития Республики Казахстан до 2015 года [6].

В этой связи проводится работа по определению потенциальной емкости каждого сельского населенного пункта, изучаются миграционные потоки сельского населения, разрабатываются нормативно-методические рекомендации по развитию сельских территорий.

С целью закрепления кадров на селе, считаем необходимым принятия отдельного Закона Республики Казахстан «О социальной поддержке и стимулирования работников социальной сферы в сельской местности» или принятия Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и

дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам социальной поддержки и стимулирования работников социальной сферы сельских населенных пунктов».

Наряду с решением вышеуказанных проблем на втором этапе реализации Госпрограммы предстоит:

- утверждение национального норматива качества жизни сельского населения;
- определение потенциальной емкости сельских населенных пунктов;
- ведение мониторинга и координации социально-экономического развития сельских населенных пунктов;
- реализация мер, направленных на расширение сфер экономической деятельности и повышение уровня доходов населения;
- развитие системы микрокредитования на селе;
- внедрение эффективной системы взаимоотношений между государством и частным сектором, в части повышения их социальной ответственности на основе рыночных принципов;
- оптимальное расселение сельского населения.

На наш взгляд, реализация вышеуказанных задач позволит реально оценить и повысить уровень социально-экономического развития сельских населенных пунктов, а также более эффективно вкладывать бюджетные средства и инвестиции.

Литература

1. Государственная программа развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004-2010 годы. Алматы. 2003 г.
2. Об утверждении Плана мероприятий на 2007-2009 годы по реализации Государственной программы развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004-2010 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 11 апреля 2007 года № 286.
3. Материалы об итогах 2007 года и основные направления деятельности Министерства сельского хозяйства. 16 января 2008 г.
4. Материалы Министерства сельского хозяйства по итогам 2006 года. 17 января 2007 г.
5. О концепции развития сети микрокредитных организаций для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Казахстан. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 апреля 2006 года N 337.
6. Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года. Указ Президента Республики Казахстан от 28 августа 2006 года № 167.

Литература:

1. О некоторых вопросах сельского хозяйства. Постановление Правительства Республики Казахстан №1777. 24 ноября 1999 г.
2. Материалы об итогах 2007 года и основные направления деятельности Министерства сельского хозяйства. 16 января 2008 г.
3. Материалы Министерства сельского хозяйства по итогам 2006 года. 17 января 2007 г.

Аннотация

Мақалада еліміздегі ауылдық аумақтарды дамытудың қазіргі жағдайы мен болашағына талдау жасалған. Сондай-ақ ауылдық аумақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуына қарай жіктелуінің кестесі берілген. Ауылдық аумақтарды дамыту үшін беріліп жатқан мемлекеттік қаржылай қолдау түрлері мен көлемінің кестелері жасалып, сол қолдаудың нәтижесінде елді мекендердің дамуына тұжырымдар жасалған. Сонымен бірге мектептер, ауруханалар, су жүйелері, мәдениет пен спорт ошақтары, газдандыру жүйесі, жолдар, байланыс жүйелерінің мемлекеттік реттеу нәтижесінде жаңадан салынуы мен жөнделуіне қатысты зерттеулер жүргізілген.

***Автор туралы мәлімет:** Айтаханов Қуаныш, Қазақстан Республикасы Парламенті Сенатының депутаты, Экономикалық және аймақтық даму комитетінің мүшесі, экономика ғылымдарының кандидаты.*

The author analyses the situation and perspectives of rural areas. The article includes a socio-economical chart, analyses on the size and types of state financial support.

***“The author’s profiles:** Aitakhanov Kuanysh, Senator of the Parliament of the Republic of Kazakhstan, member of the Economical and regional policy committee, Phd in economics”.*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМ ЭЛЕМЕНТТЕРІНІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Е.Әмірбекұлы,

экономика ғылымдарының кандидаты,
Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ доценті

Әлемдік нарықтағы белсенді бәсекелік күштер әрбір елдің нақты мүмкіндіктерін сынап, қауқарсыздарын өз құшағына алуда. Ал оның соңы басқа бір елге мүдделі болуға итермелейтіні шындық. Сондықтан да, біз үшін басты міндет білім мен ғылымның, өндіріс пен инновацияның ара-қатынасын жақындатып бәсекеге қауқарлы экономика құру. Сондай-ақ, ұлттық және экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етудің негізгі бағыттарының бірі ол - отандық өндірісті жандандыру екені белгілі. Мұның бәрі ұлттық инновациялық инфрақұрылымды қалыптастырып және оны жетілдіре отырып жүзеге асуы тиіс.

Қазақстан Республикасындағы инновациялық инфрақұрылымының дамуын сараптайтын болсақ мына жағдайларға көз жеткізуге болады.

1. Технопарктердің өсуі. Елімізде соңғы он жылда оннан астам технопарктер құрылып, тіркелген. Соңғы екі жылда аймақтық технопарктерден «Алматы аймақтық технопаркі», «Алгоритм» технопаркі, «Қарағанды аймақтық технопаркі» жауапкершілігі шектеулі серіктестіктері құрылды. Ал ұлттық технопарктерден Алатау ақпараттық технологиялар паркі, Ұлттық индустриалды мұнай-химия технопаркі (Атырау қаласы), «Тоқамақ» ядролық технологиялар технопаркі (Курчатов қаласы), Ғарыштық мониторинг технопаркі (Приозерск қаласы), «Прогресс» биотехнология технопаркі (Степногорск қаласы) құрылды.

Алдағы бес жылда технопарктер ұлттық инновациялық жүйенің маңызды элементі болады деп күтілуде. Жаңа технологияларды ендіру, еңбек өнімділігін арттыру және жоғарғы технологиялы өнімдер өндірісін құруда осы аталған инновациялық инфрақұрылым элементтерінің орны ерекше.

2. Еліміздің технопарктер жүйесінде аймақтық дамытудың басым болуы. Бүгінгі таңда ғылымды дамытумен қатар, ғылыми-техникалық әлеуеті, минералды ресурстары, әртүрлі басымды даму бағыттары және өндірістік инфрақұрылымы бар Қазақстанның әрбір облысының ерекшелігіне сай технопарктер құру арқылы аймақтық инновациялық механизмдерді дамыту қажет.

Мұндай даму тенденциясына байланысты аймақтық технопарктердің ұлғаюын айтуға болады. Олар соңғы екі-үш жылда құрылған Орал, Алматы, Қарағанды қалаларындағы аймақтық технопарктердің негізгі мақсаты өздері орналасқан аймақты дамыту және аймақ экономикасын инновациялық өнімдермен қамтамасыз ету болып табылады.

3. Шағын және орта қалаларда технопарктердің ұлғаюы. Қазақстанның Орал, Степногорск, Курчатов, Приозерск және Байқоңыр секілді қалаларында өздерінің ҒЗИ, ЖОО мен кәсіпорындарының базасында технопарктерді құру

арқылы, республика деңгейінде инновациялық технологияларды жылдам дамытуға және ендіруге белгілі бір дәрежеде әлеуеті бар.

Осыған байланысты қай қаланың инновацияға икемі жоғары сол қалада технопарктердің құрылуы маңызды болып табылады. Көбінесе бір салаға бейімделген қалаларда құрылады. Мысалы: Байқоңыр қаласында ғарыштық мониторинг технопаркі, Курчатов қаласында ядролық технологиялық технопаркі және.т.б.

4. Арнайы маманданған технопарктер үлесінің ұлғаюы. Соңғы кезде «әмбебапты» деп аталатын технопарктердің қарамағындағы әртүрлі саладағы және әртүрлі технологиялық бағыттағы компаниялардың саны азайып, оның орнына технопарктер арнайы маманданған бір бағытты ұстануда. Арнайы маманданған технопарктер тек бір саланы дамытуға маманданады. Мысалы: «Прогресс» биотехнологиялар технопаркі дәрі-дәрмектер өндірісі және егін өндіруге маманданса, «Тоқамақ» ядролық технологиялар технопаркі физика, химия және ядролық технология салаларындағы қолданбалы зерттеулерге, «Алатау АТП» ақпараттық технологиялар саласындағы құрал-жабдықтар өндіруге және сол саладағы жаңа ашуларға маманданған.

5. Технопарктер қарамағындағы технологиялық бизнес-инкубаторлардың ұлғаюы. Бүгінгі таңда Қазақстанда 40-тан астам бизнес-инкубаторлар қызмет етуде. 2002 жылы қараша айында Орталық Азия технологиялық парктер және бизнес-инкубаторлар жүйесі құрылған. Оның ұйымдастырушысы Шымкент СодБи бизнес-инкубаторы болып табылады. Аталған бизнес-инкубаторлар осы ұйымның бастауымен жинақталған. Алдағы жылдары Қазақстанда технопарктердің қарамағынан 12 арнайы маманданған технологиялық бизнес-инкубаторлар және 8 оқу орталықтарын құру жоспарлануда. Болжам бойынша, алдағы уақытта технопарктер қарамағынан бизнес-инкубаторлардың құрылуы барлық Қазақстандық өнертапқыштардың инновациялық ынтасын қамтып, жылына 300-ден астам жобаның дүниеге келуіне ықпалын тигізеді. Бүгінгі күні Қазақстанда статистика агенттігінің мәліметтері бойынша 145 мың шағын бизнес кәсіпорындары және 16 мың жеке кәсіпкерлер тіркелген. Бұл жерде шағын бизнестің дамуына бизнес-инкубаторлардың көмек көрсетуі оң ықпалын тигізеді.

Қазақстан технопарктерінің алдына қойған негізгі міндеттерінің орындалу процесі барысындағы мәселелерді талдау – олардың қызмет ету тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді.

Қазақстандағы технопарктердің негізгі міндеттері:

- инновациялық процестің бастапқы зерттеулерден бастап, тауарлық өнімдер шығарғанға дейінгі кезеңді қамтитын барлық сатыларын қамтамасыз ететін инновациялық инфрақұрылымды құру;
- инновациялық процестің барлық циклін қамтамасыз ету үшін инвестициялар тарту;
- ғылыми мекемелердің интеллектуалдық әлеуетін жүзеге асыру, менеджмент саласы бойынша кадрларды даярлау;
- инновация саласындағы мәселелерді шешу бойынша оқу, зерттеу және ғылыми мекемелерімен ынтымақтастықты ұйымдастыру;

Бүгінде қазақстандық технопарктер міндеттерінің барлығын дерлік толығымен орындап отырған жоқ, сәйкесінше олардың қызметінің тиімді және жемісті атқарып жатқандығына кері әсерін тигізеді.

Бірінші міндет – инновациялық инфрақұрылымды жетілдіру.

Технопарктер қызметі бастапқы әзірлеменің дайын өнім болып шығуын, яғни инновациялық процестің барлық сатыларын қамтамасыз етіп отырған жоқ. Қаржылық жағынан қамтамасыз етілмеуіне және міндеттері тек қағаз жүзінде ғана қалып қоюына байланысты ғылыми-техникалық әлеуетімізді тиімді пайдалануға және бәсеке қабілетті өнім өндіруге мүмкіндік бермей отыр. Қызмет етіп отырған технопарктердің жүйесі Қазақстанның нарығының инновациясын қалыптасуына жеткіліксіз деңгейде әсер етуде.

Екінші міндет – инновациялық процестің барлық циклін қамтамасыз ету үшін инвестициялар тарту.

Шетелдік инвесторлар салымдарын ішкі және әлемдік нарықта төлемқабілетті сұранысқа ие салаларға және экологиялық зиян өндірістерге (еліміздегі шетелдік тікелей инвестициялардың 60%-нан астамы мұнай-газ өнеркәсібіне бағытталған) салуды артық көреді.

Бүгінгі күні тек Алатау АТП ғана алдыңғы қатарлы шетелдік компаниялармен жұмыс атқарады. Сондай-ақ мына компаниялармен: Microsoft, Hewlett Packard, Siemens, Cisco Systems, Telsa, LG, Oracle, Sun Microsystems, Samsung ынтамақтастық туралы меморандумына қол қойылған.

Қазақстанның ғылымына және инновациялық қызметінің әзірлемелеріне шетелдік инвестицияларды тарту деңгейі 3%-дан аспайды. Бұл өз кезегінде толық инновациялық процесті қамтамасыз етуге жеткіліксіз.

Үшінші міндет – ғылыми мекемелердің интеллектуалдық әлеуетін жүзеге асыру.

Қазақстандық технопарктер белгілі бір дәрежеде ғылым, білім және өндірістің интеграциялануының территориялық нысанын көрсетеді. Бүгінгі күні барлық технопарктерде ғылыми және жобалық-конструкторлық ұйымдар, өндірістік кәсіпорындар немесе олардың бөлімшелері шоғырланады. Бірақ технопарктердің тек үшеуі ғана ЖОО-ның территориясында, ал қалғандары ірі өнеркәсіп кәсіпорындарының территориясында орналасқан. Осы сәттерде технопарктердің барлығы дерлік ЖОО-мен тығыз байланыста болуы – технопарктерді жоғары ғылыми-техникалық әлеуетпен және қажетті тұрақтылықпен қамтамасыз етеді. Сонымен қазақстандық технопарктер еліміздің ғылыми әлеуетін ақырындап жүзеге асыру үстінде, бірақ әлі де болса толық әлеуетіміз іске аспай отыр.

Төртінші міндет – инновациялық менеджмент саласы бойынша кадрларды даярлау.

Инновациялық менеджмент саласы бойынша қазақстандық мамандарды даярлауды көптеген компаниялар мен оқу орындары жүзеге асырғанымен, бірақ әлемдік тәжірибеге сай бұл қызметті технопарктің өзінде, яғни арнайы инфрақұрылымы бар және кәсіпкерлік деңгейі жоғары болып келетін ортада жүзеге асыру қажет.

Бесінші міндет – оқу, зерттеу және ғылыми мекемелермен ынтымақтастықты ұйымдастыру.

Бүгінгі күні шетелдік технопарктер мен қазақстандық технопарктер арасындағы ынтымақтастық жоғары деңгейде. Барлық отандық технопарктер өздерінің коммуникациялық инфрақұрылымын дамыту үшін қолайлы жағдай орнатуда.

«Алтай» технопаркі бүгінде Ресей және Қытай технопарктерімен белсенді, әрі жемісті ынтымақтастықта болып отыр. Сонымен бірге, Үндістан, Германия және Малайзия технопарктерімен де тығыз байланыс орнатылған.

Технопарктердің бұл міндеті өндірісті жаңашылдандыру мақсатындағы тәжірибемен алмасуға және оның бәсеке қабілеттілік деңгейін арттыруға сәйкес келіп отыр.

Жалпы алғанда отандық технопарктер өз дамуының жана бастауын алғандықтан, қойылған міндетерін толығымен орындай алмауда. Мұндай жағдайдың қалыптасуы келесідей мәселелердің болғандығымен түсіндіріледі:

- ғылыми-технологиялық дамудың стратегиялық маңызды бағыттары бойынша зерттеулердің қысқартылуы;
- кәсіпорынның инновациялық белсенділігінің төмендеуі;
- шетелге интеллектуалдық меншіктің және мамандардың ағылуы;

Жоғарыда келтірілгендер өз кезегінде инновациялық процестерді басқарудың бір жүйелілігінің және жинақтылығының жоғалуына, еліміздің инновациялық әлеуетінің жүзеге аспауына алып келді. Осылардың нәтижесінде құрылған технопарктердің қызмет ету тиімділігі төмендеді. Ал инновациялық қызметтің технопарктерсіз дамуы қиындыққа ұшырады. Сондықтан да қалыптасқан жағдайды жеңілдету қажеттілігі туындады.

Әдебиеттер:

1. Мушаева Д. Қазақстан Республикасындағы технологиялық парктердің дамуының қазіргі жағдайына талдау. 2-бөлімі // Аналитикалық шолулар. – 2006. – № 1.
2. www.stat.kz – ҚР Статистика жөніндегі агенттігінің сайты.
3. Ғаламдық Internet компьютерлік жүйесіндегі ақпараттық ресурстар. www.innovatic.narod.ru сайты.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО И НЕАКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ В ТРУДОИЗБЫТОЧНОМ РЕГИОНЕ

Бейсенова М. У., к.э.н.
ЮКГУ им. М. Ауэзова

До начала рыночных реформ в Республике Казахстан как и во всех других союзных странах осуществлялась политика всеобщей занятости, обязательность трудиться в сфере общественного производства, обеспечивалась законом. Спрос и предложение на труд осуществлялись без учета региональных особенностей экономического и социально-демографического развития. В результате такой политики появилось низкое, неэффективное использование трудового потенциала, нерациональная структура занятости, дефицит высококвалифицированных рабочих кадров при наличии резервов рабочей силы.

Развитие рыночных отношений повлекло за собой структурную перестройку занятости. Если до начала 90-х годов большая часть занятого населения республики концентрировалась на крупных промышленных предприятиях, то реорганизация государственной собственности и возникновение частных фирм способствовало кардинальному изменению обстановки на рынке труда. Закономерным стало на рынке труда снижение уровня занятости в отраслях материального производства при увеличении в отраслях обслуживания населения и перераспределение работников по секторам экономики.

В 1991 году в структуре занятого населения республики 95,8% составляли работающие по найму на предприятиях и в организациях (в основном государственных) и только 4,2% относились к категории самостоятельно занятых, то их соотношение к 1999 году изменилось – 47,5% и 39% соответственно. При этом остальные 13,5% оставались безработными. Только с 2000 года в стране наметилась тенденция стабильного увеличения численности занятого населения и снижения уровня безработицы. В настоящее время получает все большее распространение «вторичная» занятость, т.е. появилась возможность неограниченных совместительств, работы на дому, создания и поиска других дополнительных источников дохода [1].

Тем не менее обстановка на казахстанском рынке труда остается сложной и противоречивой, характеризуется низким спросом на рабочую силу, тогда как предложение труда не отвечает требуемому уровню профессиональной подготовленности, в том числе и рабочих массовых профессий. Низкая квалификация рабочей силы, ее несоответствие профессиональным требованиям усложняют государственное регулирование рынка труда, не позволяют законодательно ставить единые условия найма, ослабляют стимулы для экономического роста и научно-технического прогресса. Сложившийся уровень безработицы на республиканском рынке труда – 8,1% с учетом скрытой безработицы. Показывает несоизмеримость

данного показателя с естественным уровнем безработицы на международном рынке труда, равным в настоящее время 5-6% к численности экономически активного населения, а уменьшение численности работников в отраслях материального производства не компенсируется ростом производительности труда. Обострение ситуации на рынке труда в результате опережающего роста спроса на рабочую силу при снижении темпов реального высвобождения работников и значительном увеличении скрытой безработицы характеризует недоиспользование имеющихся ресурсов труда [2] .

Таблица 1. Численность экономически активного и неактивного населения в РК за 1999-2005г.г.

Наименование	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
Экономически активное население	7055,4	7107,4	7479,1	7399,7	7657,3	7840,6	7901,7
в том числе:							
-занятые в экономике	6105,4	6201,0	6698,8	6708,9	6985,2	7181,8	7261,0
-наемные работники	3354,2	3504,4	3863,3	4030,2	4229,6	4469,9	4640,5
самостоятельно занятые	2751,2	2696,6	2835,5	2678,7	2755,6	2711,9	2620,4
-безработные	950,0	906,4	780,3	690,7	672,1	658,8	640,7
-уровень безработицы	13,5	12,8	10,4	9,3	8,8	8,4	8,1
Экономически неактивное население	3639,5	3655,2	3175,2	3155,3	3278,6	3383,4	3476,9
в том числе:							
-учащиеся, студенты (дневной формы обучения)	862,2	856,0	857,4	970,7	1156,5	**	**
-пенсионеры	2038,2	2008,2	1584,2	1565,6	1461,9	**	**
-лица неактивные по другим причинам	739,1	791	734,2	619,0	660,2	**	**

Как видим из таблицы 1 пик экономической активности за период с 1999-2005 годы, приходится на 2005 год – 7901,7 тысяч человек, уровень безработицы составил 8,1. В 2001 году отмечается рост самозанятых работников – 2835,5 тыс.человек. Увеличение наемных работников, как мы можем наблюдать, приходится на 2005 год – 4640,5 тыс. человек, так же видно, что и экономическая активность повышается. Но при этом в 2005 году увеличивается по сравнению с 2004 годом экономическая неактивность.

Экономически неактивное население включает в себя: учащихся студентов (дневной формы обучения), пенсионеров и лиц неактивных по другим причинам. Увеличение студентов (дневной формы обучения) приходится на 2002 год, Увеличение пенсионеров наблюдается в 1999 году – 2038,2 тыс. чел. Лица неактивные по другим причинам, их уменьшение мы можем наблюдать в 2002 году- 619,0 тыс.человек.

Рассмотрев таблицу 2 численность экономически активного и неактивного населения в ЮКО за 1999-2005 годы мы можем наблюдать, что экономически активное население увеличилось на 168,6 тыс.человек за счет занятого на 211,9 тыс.человек, при этом безработные уменьшились на 231,6 тыс.человек. Позитивные факторы можно отметить, как и в наемных работниках (1999 год- 324,5 тыс.человек, в 2005 год – 444,9 тыс.человек), так и в самозанятых увеличение на 91,5 тыс.человек.

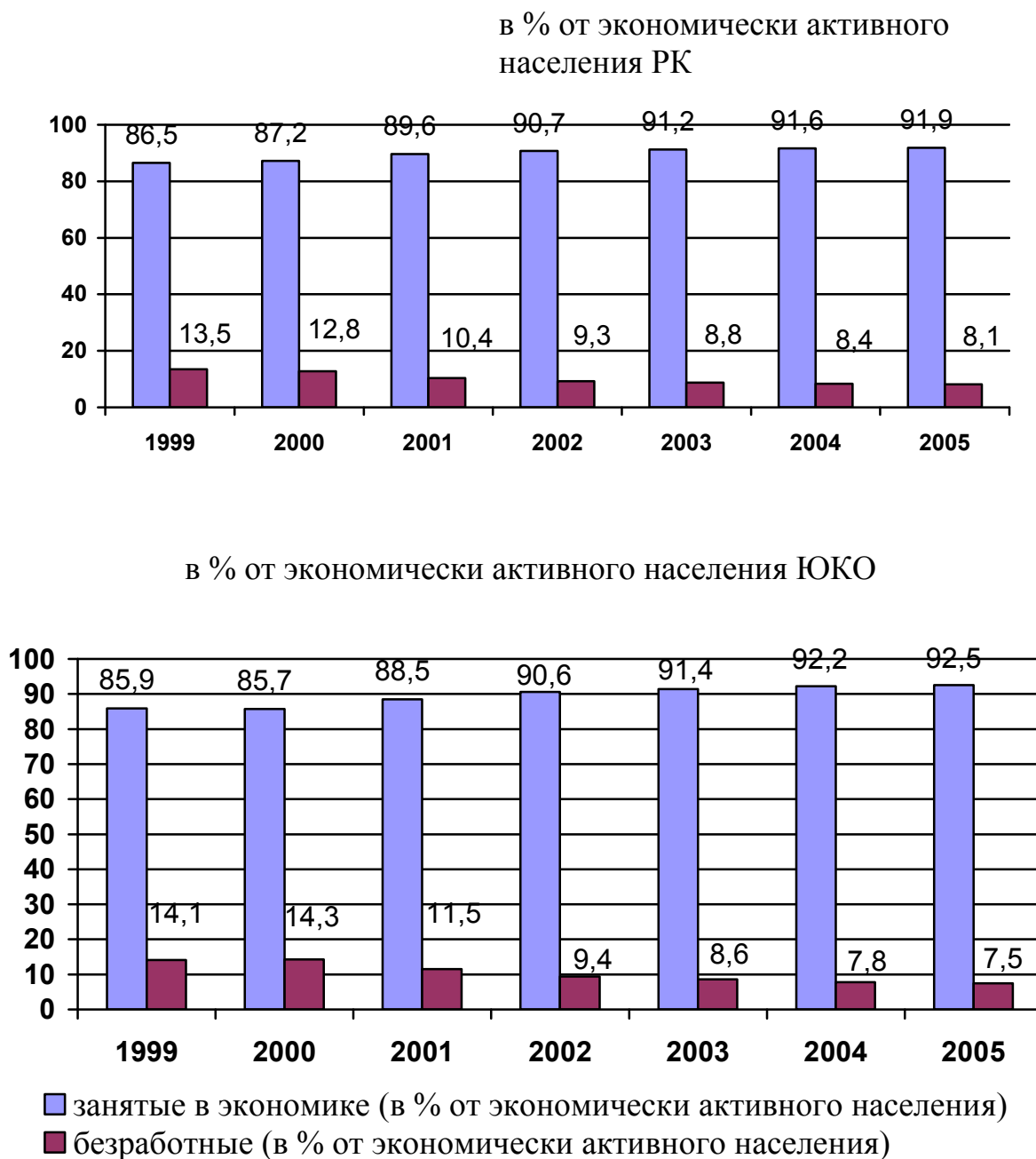
Таблица 2. Численность экономически активного и неактивного населения в ЮКО за 1999-2005 г.г.

тысяч человек							
Наименования	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Экономически активное население	844,5	826,7	844,8	896,0	952,3	1005,7	1013,1
В том числе							
Занятые в экономике	725,7	708,1	747,5	812,2	870,8	927,0	937,6
-наемные работники	324,5	321,3	343,4	395,1	392,9	438,6	444,9
-самостоятельно занятые	401,2	386,8	404,1	417,0	477,9	488,4	492,7
-безработные	118,8	118,6	97,3	83,9	81,5	78,7	75,5
Уровень безработицы, %	14,1	14,3	11,5	9,4	8,6	7,8	7,5
Экономически неактивное население	402,7	450,1	402,2	386,2	408,4	422,2	452,4
В том числе:							
-Учащиеся, студенты (дневной формы обучения)	**	**	114,0	157,7	173,1	**	**
-пенсионеры	**	**	170,9	167,9	160,9		
-лица, неактивные по другим							

причинам	**	**	117,3	60,6	74,4	**	**

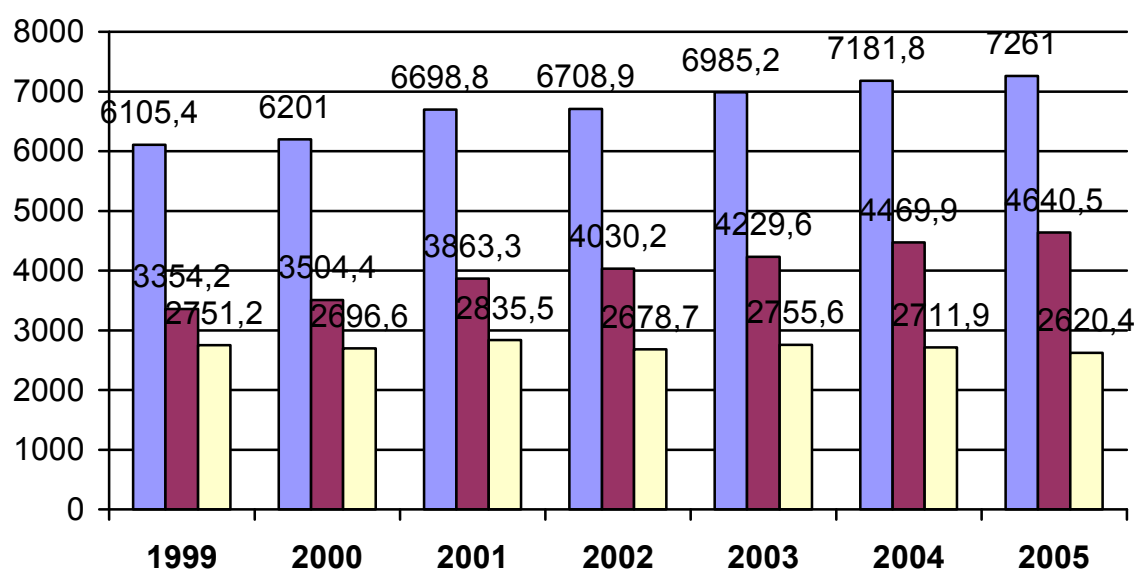
Из рисунка 1 видим структуру экономически активного населения Республики Казахстан и Южно-Казахстанской области за 1999-2005 годы, в процентах от экономически активного населения. Изменение уровня безработицы в РК с 1999 годы – 13,5%, в 2005 году – 8,1% свидетельствует о значительных структурных сдвигах. Если в 1999 году в РК уровень активности был 86,5%, то в 2005 году он составил – 91,9 %. В ЮКО по сравнению с РК в 1999 году уровень активности составил – 85,9 % (был меньше, чем в РК), то к 2005 году он превысил показания по РК. Показания уровня безработицы так же позитивнее, чем в РК (РК- 8,1%, ЮКО – 7,5%).

Рисунок 1. Структура экономически активного населения РК и ЮКО
За 1999-2005г.г.



Рассмотрим рисунок 2 – показатели использования занятого населения РК и ЮКО за 1999-2005 годы. Если в РК увеличение занятого населения за 1999-2005 годы составило всего 18,9 %, то в ЮКО -29,2%. Наемные работники увеличиваются как в РК, так и в ЮКО с 2000 года. ЮКО отличается от РК изменением самозанятых работников, если в РК они увеличились на 9,5% за 7 лет, то в ЮКО на 22,8 %.

Рисунок 2. Показатели использования занятого населения РК за 1999-2005г.г.



Показатели использования занятого населения ЮКО за 1999-2005г.г.

Для обеспечения эффективной занятости населения и труда необходимы три программы:

- Программа «Социальный пакет», нацеленный на защиту прав наемных работников и включая меры, обязывающие работодателя осуществлять социальное и медицинское страхование работников. Эти меры будут направлены на социальную защиту работников от рисков утраты трудоспособности, кормильца, потери работы;

- Программа «Собственное дело», разрабатываемая совместно с неправительственными организациями и направленная на развитие малого и среднего бизнеса, системы микрокредитования, поддержки экономической инициативы и предприимчивости граждан;

- Программа «Общественная работа», направленная на реализацию специальных проектов общественных работ. Они включают в себя как масштабные инфраструктурные проекты (возведение дорог, массовое жилищное строительство, посадка лесов и др), так и малые проекты (ремонт жилья, коммунальных сетей, сельских школ и больниц.

Литература:

- 1.Т.Ж.Жумасултанов. Народ Казахстана: современное состояние народонаселения в Республике Казахстан.Алматы,2005
- 2.Оразова Б.Б. Условия формирования рынка труда КазЭУ им.Т.Рыскулова.- 2006.№6, с.6-10
- 3.Регионы Казахстана. Общий и статистический обзор по областям и городам Астана и Алматы. Алматы.2006

Резюме

В данной статье проанализированы тенденции численности и структура активного и неактивного населения в РК и ЮКО. Выявлены специфические особенности занятости в трудоизбыточном регионе.

Түйіні

Бұл мақалада Қазақстан Республикасы мен ОҚО Тұрғындардың саны мен белсенді және белсенді емес құрылымының урдісі тандалған. Сонымен қатар жұмыс күні мол аймақтағы жұмыс бастылықтың ерекше айырмашылығы анықталған.

Нарық жағдайындағы продюсерлік киноның рөлі.

Хажиев Т.Ы., экономика ғылымдарының кандидаты

Продюсер (ағылш. produce - өндіру) нарық қажеттілігін меңгерген және білімін өндірісте пайда табу үшін қолдана білетін, өз жұмысына барлық күшін жұмсап, тәуекелге бара алатын маман иесі. Фильм продюсері – бұл кинематографиядағы кәсіпкер, фильм өндірудегі негізгі тұлға. Басқа кәсіпкерлерге қарағанда продюсердің жұмысы жаңа зияткерлік меншікті жасауға және шығармашылық тұлғалардың басын біріктіріп істеуге арналған. Қазақстанда құқықтық базаның жоқтығынан әлі күнге дейін киноиндустрияның негізгі басымды бағыттары анықталмаған. Соның бірі ретінде “продюсер” құқықтық анықтамасының түсінігі. Қазақстан Республикасының Мәдениет туралы Заңында “Продюсер дегеніміз – спектакльге иелік етуші, қоюшы режиссер және жоба директоры” деп түсіндіріледі, ал соңғы 2006 жылғы желтоқсанның 15-де шыққан «Мәдениет туралы» Заңында продюсер ұғымы мүлде аталмайды. Бірақ бұл атау Ресейдің кино туралы заңында дұрыс көрсетілген: “Продюсер дегеніміз – фильмді өндіру, қаржыландыру және прокат мәселелерінің жауапкершілігін өз мойнына алған, сонымен қатар тәуекелге баратын жеке немесе заңды тұлға” деп жазады. Продюсер–кинопроцесстің басты тұлғасы. Ол сценарий табады, кинотүсірілімге қаражат іздейді, актер және режиссерлермен келіседі, сонымен қатар дайын фильмнің прокат жұмыстарын да жүзеге асырады. Продюсер – ол тек кинематографияның бас менеджері ғана емес, сол сияқты өндіріс жүйесі мен нарықты басынан аяғына дейін мықты білетін маман иесі. Продюсердің лауазымдық міндеттері келесі жұмыстардан құралады:

- продюсер киножобаның көркемдік сапасы мен экономикалық көрсеткіштеріне бірінші сарапшылық баға береді;
- продюсер көрермен талғамы үшін әлеуметтік зерттеу мен аудиовизуалдық нарықтың сұранысын анықтайды, аудиторияның тақырыптық және жанрлық қажеттіліктерін зерттейді;
- продюсер фильмнің шығармашылық тұжырымын, өндірістің тиімді практикасын және прокаттың стратегиясын анықтайды;
- продюсер жобаның орындалу жолдарын іздейді, оның ішінде фильмге бөлінетін барлық қаржыны қадағалайды;
- продюсер авторға сценарийді жазуды тапсырады немесе дайын сценарий сатып алады;
- продюсер қоюшы режиссер, оператор, суретші, композитор және т.б.
- мамандарды жұмысқа алады, фильмнің өндірісі мен қаржысына жауап береді;
- продюсер фильм өндірісінің кез-келген уақытында оны сату үшін дистрибьютормен келісім-шартқа тұрады. Кейде продюсер өзі фильм прокатымен айналысуы мүмкін;
- продюсер әдеби және режиссерлік сценарий негізінде қойылым жобасын бекітеді;

- продюсер білікті мамандармен қамтамасыз етеді, еңбектің ыңғайлы да қауіпсіз жағдайын құрады;
- продюсер дайын болған фильмді жеке өзі қабылдайды;
- продюсер өз құқығы бойынша барлық шығармашылық және өндірістік мәселелерді шешеді. Кейбір проблемаларды орындауды басқа лауазымды мамандарға тапсырды;
- продюсер фильм өндірісі мен прокат кезінде авторлық құқықтың орындалуын қамтамасыз етеді;
- продюсер фильмді ойдағыдай шығару үшін киноөндірісін басынан қалай ұйымдастыру керек және берілген қаражаттан аспай, шығармашылық мәселелерін қалай үйлестіру керек деген сұрақтарды шешуге қатысады.

Міне, осы мәселелерді әлемдік киноөндірісінде негізгі тұлға болған – продюсер ғана шеше алады. Практика көрсеткендей, егер киножобаның басында, фильм түсірер кезінде, оны рынокқа тапсыру үшін продюсер болмаса, онда фильм жасау іске аспайды.

Продюсер кинонарықтың болашағын және көрермендер сұранысын жақсы білетін маман. Ол кино жасаудың технологиялық құпия сырларын меңгерген, фильмнің әдеби негізін экран арқылы көрсете білетін негізгі шығармашыл-кәсіпкер, басшы. Бүгінгі продюсер – бұл сценарлық идеяны тез сезетін пысық кәсіпкер. Ол сол идеянының қызығына түсіп, фильмнің барлық жұмысын өз мойнына алатын тұлға. Қысқасы, продюсер болу үшін терең білім мен мол тәжірибе және табиғи талант керек.

Продюсер – бұл ерекше мамандық. Продюсердің ішкі жан дүниесінде әртүрлі жанрда кино шығарма жасай білу қажеттілігі болуы тиіс және де ол жұмыста тек өзінің жеке ішкі сезімін басшылыққа алады. Продюсер - өндіріс саласын жетік меңгерген, нарықтағы сұранысты толық түсінетін және жасалған жұмысынан өзіне ғана емес, шығармашылық топқа да табыс таба білетін ұйымдастырушы. Продюсер өзінің бар қайрат-жігерін көздеген нысанасына жету үшін жұмсап қана қоймай, тәуекелдің желқайығына белді бекем буып, көздеп отырған ісі мен алар асуынан ерекше қанағат сезіммен қатар, ерекше мархабатқа бөленгенді де мақсат етеді.

Кинематография ең алғаш пайда болған кезде кәсіпкер кино түсіру құралы мен таспаны сатып алып, бір өзі барлық рөлдерді орындаған: өзі сюжеттер ойлап тапқан, түсіру объектілерін іздеген, дайындық жұмыстарын ұйымдастырған, әрі өзі есепші де болған. Фильмнің көшірмесін лабораториядан алып, ол фильмнің иесі, әрі ұйымдастырушысы, әрі прокат жұмысымен айналысушы, әрі механик, әрі кассир жұмыстарын атқарған. Киноөндірісінің дамуының нәтижесінде продюсерге көмекшілер керек болды, яғни операторлар, прокаттаушылар, киномеханиктер және кассирлер пайда болды. Продюсерлікке жеке тұлға ретінде ойды өңдеу, қаржымен қамтамасыз ету, түсіру тобын табу және техникалық базаны жалға алу жұмыстары қосылды. Кино алдын-ала болжайтын нәтижелердің аймағына айналды, сонымен қатар бұл жұмыс сәтті аяқталса, үлкен табысқа жетуге мүмкіндік берді. Продюсерлер басқа да шығармашылық маман иелерінен шығады. Олар:

режиссерлер, актерлер және сценаристтер. Мысалы, Сильвестер Сталлоне – актер, сценарист және продюсер. Ф.Коппола – режиссер, продюсер. Элизабет Тэйлор – актриса, продюсер. Ричард Гир – актер, продюсер. А.Шварценегер – актер, продюсер және губернатор. Тәуелсіз мемлекеттер дербестігінде- Н.Михалков-режиссер, актер, продюсер, Р.Ибрагимбеков-сценарист, продюсер, С.Сельянов-режиссер, продюсер.Т.Бекманбетов-режиссер, продюсер, А.Сатаев – режиссер, продюсер сияқты киногерлер шыға бастады. Продюсердің білуге міндетті қағидалары: тақырыпты дұрыс таңдау; жақсы режиссер табу; қаржы мен жобаны толық қамтамасыз ету; бизнес-жоспар жасау; студиямен келісім-шартқа тұру; фильмнің жобасын жасау; күнделікті түсірілген материалға бақылау жүргізу; монтаж өнерін танып-білу, сезіну; фильмді қандай эфирге беретініңізді алдын-ала жоспарлау; фильмнің саясатын, идеясын сезіну; аяқталған фильмнің жұмысын талдай білу; белгілі бір фактілер мен тарихи мәліметтерге тікелей жауап беру; қосалқы нарықты бағалай білу. Сценарий мен режиссерді таңдау – продюсер үшін “жоба” ұғымының негізін анықтаушы екі негізгі компоненті. Бүгінгі күні қоюшы режиссердің осы немесе басқа бір жобаларда табысқа жетуін анықтайтын белгілердің жүйелері дұрыс және жеткілікті емес. Болашақтағы ынтымақтастық жайлы шешім продюсермен жалпы ішкі сезімге, жеке тәжірибеге және режиссердің бұрынғы істеген жұмыстарын талдау нәтижесінде қабылданады. Бұл жобаны жүзеге асырудағы ең бір шешуші кезеңдердің бірі. Режиссер мен продюсер арасындағы қарым-қатынас тек қана кәсіпшілік мінез-құлықта ғана болуы керек. Бірақ та егер продюсер режиссер жұмысына қанағаттанбаса, онда сол жоба сәтсіздікке ұшырайды. Продюсерге режиссураға килігуге болмайды. Продюсерге өзінің жеке өндірісіне белсенді түрде қатысу қажет емес. Ол – түсіру тобының мақсаты. Белсенді түрде продюсер екі рет жұмыс жасайды: жұмыс басталғанда, яғни жоба таңдалған кезде және соңында, немесе алғашқы монтаждық құрастыру кезеңі көрінген кезде. Жалпылағанда, продюсер кез-келген тәсілдермен фильмді алдыға жылжытуы керек және оның экрандық өмірін қамтамасыз етуі керек. Әрбір жоба сол процестің қолайлы болуына өзі көмек көрсетеді. Коммерциялық киноның жылжуына барлығы да маңызды: сценарий де, актер құрамы да, музыка да және т.б. Өкінішке орай, бүгінгі таңда біздің продюсерлер фильмдерінің прокатқа шығуын күтіп отыра алмайтын екі себеп бар: біріншіден, жақсы прокаттық жүйелерге түсу өте қиын, ал екіншіден - өндіріске кеткен қаражатты несие берушілерге қайтару қажет. Продюсерлік мамандықты таңдау үшін: адамды тани білу, тәуекелге бел буу, талап ету, жинақы болу, қайтарымсыз жақсылық жасау, күмәнсіз сенім арту, жасқанбай, жалтақтамай шешім қабылдау, үнемшіл болу, иландыру, әзіл-қалжыңмен көңіл көтеру, ақша табылса алынбайтын асудың, орындалмайтын арманның болмайтындығына сендіру, қажет болса қилы сәттерден қиналмай шыға білу ... қойшы, толып жатқан қабілетке сай болуың керек. “Жігітке жеті өнер де аз” дегендей, продюсер – “сегіз қырлы, бір сырлы” маман.

Продюсердің ерекше іскерлігімен қатар киноөнеріне деген махаббаты шексіз болғаны жөн. Ол тума талантпен қатар еңбек, білім мен өнерге деген құмарлықтан туындайтын білім мектебі.

Продюсер жұмысының басқа қызмет түрлерінен ерекшелігі – мұнда шығармашылық та, кәсіпкерлік те, бір-бірімен ұштасады, яғни киножобаны (музыкалық, теле- немесе басқа да жобалар) құру мен оны алға қарай жылжыту жұмыстарымен айналысатын қызмет түрі. Соған орай продюсерліктің негізгі компоненттері – жеке-даралылық, атқарушылық және жоғары сұраныстарға ие болу жақтары қала бермек.

Продюсер мен кәсіпкер жұмысы арасында қандай ұқсастықтар бар? Ең негізгісі – бұл тәуекел, яғни тәуекелге продюсер де, кәсіпкер де барады. Егер де олардың қызметтерінің негізгі мақсатына көңіл бөлетін болсақ, онда ол – жұмысқа, яғни соңғы нәтижеге деген қанағаттанушылық пен пайда.

Продюсер де, кәсіпкер де өздеріне жұмыс істейді және тәуелсіз болып саналады. Кәсіпкер өз жұмысын жоспарлау мен ұйымдастыру барысында тұтынушының көңіл-күйін, оның тауарына деген бағасын, ойың және арманың қадағалай алмайды. Бірақ, ол тұтынушының негізгі талғамына қарай өз жұмысын бағыттайды, ал продюсер көпшіліктің ойын міндетті түрде ескереді. Соған орай, кәсіпкер мен продюсердің негізгі мақсаты – көрермендерді “жаулап алу” және жеке өз тұтынушыларының шеңберін құру.

Ал ең соңғы ұқсастықтарының бірі – инновациялық, яғни продюсерлік жобада атқарушылықпен байқалатын болса, ал кәсіпкерлікте – тауарды тұтынушы мен бәсекелестер алдында жоғары көтеретін инновациялық шешімдер де көрінеді. Әрқашан да есте болу керек, продюсер кәсіпкер ғана емес, оның жұмысының негізі – шығармашылық. Продюсер әрқашанда жобаның авторы болып саналады, яғни концепциясын құруда оның рөлі жоғары деген сөз.

Кинопродюсер біріншіден кино нарығын, оның заңдары мен болып тұратын процесстерін, негізгісі – көрермендердің талғамы мен қажеттілігін болжап, талдай білуі қажет. Міндетті түрде сол тауардың (кино, анимациялық фильмдер, музыкалық жобалар т.с.с.) бұл нарықта қандай бағамен, кімге сатуды – ол білуі ықтимал. Өз тауарын сатып және одан белгілі бір пайда түсіру жолында продюсер еркін нарықтық экономика жағдайында барлық бизнесте кездесетіндей басқалармен экономикалық жарысқа немесе бәсекеге түседі.

Кәсіби ортада өз беделін жоғалту қаупі – продюсер үшін ең негізгі тәуекел. Жұмысқа деген жауапкершілік пен сәттілік – продюсердің ең басты қасиеттерінің бірі болуы керек. Ал продюсер өзінің жетекші рөліне қарамастан, жобаның құрылуы мен дамуы барысында, шығармашылық жоспар түрінде актерге немесе шығармашылық топқа өз қабілеттерін ашып көрсетуге, барлық жағдайды жасауға тырысады. Бұл өз кезегінде соңғы нәтиженің жемісті болуына септігін тигізеді.

Продюсерлік жұмыстың кәсіпкерлік және басқару жұмыстарына ұқсамайтын ең негізгі, түпкілікті ерекшелігінің бірі ретінде мынаны айтуға болады: продюсер әрдайым шешім қабылдағанда өз шығармашылығына, ішкі

түйсігіне (интуиция) жүгінетін болса, менеджер мен кәсіпкер әр уақытта терең ақыл-ойға жүгінеді.

Продюсерлік және кәсіпкерлік институттарын зерттей келе, продюсер – бұл шығармашылық маман иесі екеніне көз жеткіземіз. Сонымен қатар бұл спецификалық қызметтің экономикалық-басқарушылық аспектілері маңызды екенін ескеріп отыруымыз қажет.

Продюсер өз жобасына байланысты жұмыстарды атқара отырып, нақты бір рөлдерді ойнайды. Бір сөзбен айтқанда ол сол жобаның ұйымдастырушысы да, байланыстарды орнататын дипломат та болуы мүмкін.

Рөл дегеніміз – нақты бір ұйымға (мекемеге, топқа) немесе нақты бір лауазымға байланысты функциялар және арнайы іс-әрекеттер жиынтығы. Пьеса немесе романдардағы кейіпкерлердің бейнесін сомдайтын актерлер сияқты, продюсер де белгілі бір рөлді ойнай отырып, өзінің негізгі мақсатын нақтылай түседі.

Осы жұмыста продюсердің төмендегідей рөлдері көрсетіледі: басқарушы; лидер; креативті (шығармашылық) директор; дипломат; кәсіпкер; менеджер; зерттеуші; ақпараттық агент; Соған сәйкес рөлдер бір-біріне тәуелді. Егер де рөлдер бір-бірімен байланысты және біртұтас болып саналса, онда олар продюсер жұмысының көлемі мен мазмұнын анықтап, ашып бере алады.

Продюсердің рөлдік классификациясы әртүрлі жағдайларға байланысты анықталады. Соған сәйкес рөлдердің бірнеше топтары құралады.

Классификацияның ең негізгісі – бұл *рөлдік қызмет бойынша*. Мұнда рөлдердің төрт тобы айқын байқалады:

-*ұйымдастырушылық*: басқарушы (жоғарғы әкімшілік орган), менеджер (функционалды ұйымдастыру), лидер (ортақ идея мен әлеуметтік ұйымдастыру) және дипломат (әлеуметтік-психологиялық ұйымдастыру);

-*инфрақұрылымдық (тиімді өндірісті қамтамасыз ететін рөлдер)*: кәсіпкер рөлдерінің комплексі – жобаға қатысушыларды және шығармашылық ресурстарды таңдау;

-*экономикалық (ресурстарды тиімді пайдалануға және үлкен пайданы қамтамасыз ететін рөлдер)*: маркетинг, қаржыгер және креативті(шығармашылық) директорды да осы топқа жатқызуға болады, себебі жаңа идеяларды кіргізу жобаның бәсекеге қабілеттілігін байқатады және үлкен пайдаға негізі.

-*ақпараттық*: зерттеуші, ақпараттық агент (ақпарат алушы және оны таратушы);

Басқару процесі барысында рөлдердің әрекет ету формасына қарай классификациялау байқалады. Мұнда рөлдердің әкімшілік және формальды емес деген екі түрі байқалады. Бірінші рөлге міндетті түрде басқарушы мен менеджерді кіргізуге болады.

Басқарушы әкімшілдік тәсілдер (бұйрық, қаулы) арқылы мекеменің (ұйымның) экономикалық процесіне тікелей әсер ете алады және шешімдер қабылдау арқылы сол ұйымның жұмысын реттеп отырады. Басқарушымен салыстырғанда менеджердің қызметі қарапайым. Бірақ менеджер басқарудың төменгі сатыларында билікке ие болғандықтан, өндіріске ол да өз ықпалын тигізіп отырады.

Келесі классификация – бұл рөлдің орындалу мінездемесіне қарай. Мұнда да екі топ байқалады: шығармашылық және репродуктивтілік. Бұл топқа қалыпты, қайталанып отыратын қызметтер жиыны жатады. Оған кіретіндер: менеджер, маркетинг.

Әрине, оның барлығы тек шартты шектер ғана, себебі белгілі бір жағдайлар туындағанда, барлық стандарттар өзінің практикалық мәні мен маңызын жояды.

Мақсаттың бағытына қарай, яғни мекеменің (ұйымның, кәсіпорынның) ең негізгі мақсаты – пайда табуға негізделіп, тура және жанама рөлдер байқалады. Егер де басқарушының, менеджердің, кәсіпкердің рөлі пайда табуға негізделсе, онда дипломаттың, лидердің, зерттеушінің рөлі осы мақсатқа жанама жетелеу болып табылады.

Рөлдер жалғасуы мүмкін:

- қысқа мерзімді рөлдер (мысалы, дипломаттың рөлі продюсерге келісім-шарт жасағанда қажет болады).
- күнделікті, яғни барлық жұмыс уақытында қажет болатын рөлдер (мысалы, көркемдік жетекшінің, ақпарат агентінің және креативті (шығармашылық) продюсердің рөлдері).

Рөлдер комплексін зерттей келе төмендегідей қорытындыға келуге болады: белгілі бір рөлді ойнау барысында продюсерге нағыз “статист” немесе керемет “PR-агент” болу қажет емес. Продюсер ең біріншіден әртүрлі рөлдерді бір-бірімен ұтымды байланыстыра алуы қажет және әрқайсысының өз спецификасын ажырата білуге міндетті.

Продюсер өз жұмысы барысында әрқилы функцияларды атқарады, әртүрлі жағдайларға тап болады және соған сәйкес көптеген рөлдері бір-бірімен тығыз байланысты, бірақ белгілі бір жағдай туындағанда тек бір ғана рөл негізгі болып саналады да, ал қалғандары тепе-теңділікті ұстап тұруға қажет болады.

Міндетті түрде әрбір рөлдің өз ерекше әдіс-тәсілі, этикалық шегі, сапасы болады және соны ұтымды пайдалана білген продюсердің жұмысы сәтті болатынына сенуге болады. Басқару процесі барысында продюсер бір рөлдің екінші бір рөлге ауысуына, олардың үйлесуіне немесе қарама-қарсы келуіне тап болады. Мысалы, ақпараттық агент рөлінде продюсер көп ақпараттың ішінен өзіне тиімдісін, яғни қажеттілігі мен мүмкіншілігінің шегіне қарай таңдап алады. Бұл не үшін қажет? Жауап біреу: “Жобаның сәттілігі үшін!”.

Келесі бір рөлді алайық, мысалы көркемдік жетекші: бұл рөлде продюсер шығармашылық топтың, студияның немесе түсіру тобының қимылын, іс әрекетін өнімді, пайдалы деп табылатын бағытқа келтіреді. Ал оны осылай істеуге итермелейтін алдыға қойған мақсат (атаққа ие болу, жобаны іске асыру) пен соңғы нәтиже, яғни пайда, сәттілік және шығармашылық қажеттіліктің қанағаттануы.

Сонымен, жоғарыдағы айтылғаннан мынадай түйін жасауға болады: әрқашанда продюсер қай рөлде ойнамасын, қай бағытты ұстанбасын, оның ең негізгі мақсаты болып – тиімді жұмыс, яғни үлкен пайда болып қала бермек.

Рөлдердің үйлесуі, бір-біріне карама-қайшы келуі олардың барлық құрылымында байқалады.

Егер де зерттеуші, басқарушы және ақпараттық агент рөлдері арасындағы үйлесімділікке келетін болсақ, онда продюсердің осы рөлдерде болуының негізі ретінде жобаны көрерменге көрсету үшін әзірленетін тактика мен стратегия және сол жобаны нарыққа алып шығудың жолдары жатқанын көреміз.

Продюсерлік жұмыс барысында туындайтын әртүрлі мәселелерді шеше отырып, ол бірнеше рөлдерде көрінеді: біріншіден, басқарушы рөлінде, ал екіншіден – кәсіпкер рөлінде. Себебі шешім қабылдау процесі барысында продюсер “мақсат – жағдай – мәселе” тізбегінен өтіп, көптеген нұсқаларды бағалайды, оларға талдау жасайды.

Өз жобасындағы адам ресурстарын басқара отырып, продюсер басқарушы, менеджер және лидер рөлдеріне тән бақылау және басқару функцияларын атқарады. Керісінше, PR- жұмыстарға қатысқан кезде, ол міндетті түрде маркетинг, кәсіпкер және көркемдік жетекші рөлінде болады. Белгілі бір рөлде бола тұрып, продюсер дәл сол кездегі жағдайға байланысты өз жобасының бағасын бере алады, оның қандай көрермендерге арналғанын анықтайды, сонымен қатар ол жоба халықаралық деңгейге ме, әлде ішкі қолданыста болатындығына болжау жасайды.

Продюсердің жұмысы сәтті болуы үшін ол өз тәжірибесінде формальды және формальды емес басқару жолдарын қолданған жөн. Бұл тәсілдерді продюсер қызмет барысында дипломат, басқарушы рөлдерін атқара отырып жүзеге асырады.

Жоғарыда келтірілген мысалдар продюсердің кез-келген іс-әрекетті жүзеге асыруы үшін бір өз бойында бірнеше рөлдерді байланыстыра алу керектігінің айқын дәлелі.

Продюсер рөлдерінің комплексін зерттей келе мынадай тұжырым жасауға болады: рөлдерді бір-бірінен ажыратуға болмайды, оларды біртұтас етіп қарау керек. Белгілі бір рөлді атқара отырып, басқалары жайлы ұмытып кетуге болмайды. Тек олардың біртұтастығы, яғни комплексі ғана дұрыс нәтиже береді. Әрбір рөл даму үстінде және соған сәйкес түрленіп, өзгеріп отырады.

Нақты бір рөлде болып, қызмет атқару продюсердің білімі мен тәжірибесіне тікелей байланысты. Міндетті түрде ол рөлді жақсы ойнап шығады, егер де сол рөл оның табиғатына, нақты мінездемесіне сәйкес келсе. Әрине, сәйкес емес рөлдерден продюсер бас тартуы мүмкін, бірақ бұл жалпы нәтижеге кері әсерін тигізуі мүмкін.

Продюсер әрқашан жанр мен сапасы бойынша ұқсас бәсекелес киношығармаларды байқап отыруы қажет, өйтпеген жағдайда прокаттың ең көрнекті және пайдалы күнінде шығындардан құтылу мүмкін емес. Қазіргі уақытта Қазақстанда продюсерлік киноның жағдайы аса мықты емес. Бірақ оның біздің елімізде дамуына көп мүмкіндік бар.

Продюсердің негізгі міндеті – дайын өнімнен таза пайда табу. XX ғасырда американ кинематографы өзінің жемістері мен жетістіктері үшін Голливудтың продюсерлері алдында қарыздар. Соңғы 20 жылда Голливудтың табысы 2 млрд. \$ құрады. Ал 2000 жылы тарихта болмаған рекордтық деңгейге жеткен, табысы 7,3 млрд.\$.

Қазақстандық кинематографияның табысты болуы үшін сыртқы нарықтағы бәсекелестікке ерекше басымдылық көрсетілуі керек. Көршіміз, 150 миллиондаған тұрғыны бар Ресейде, 1,5 миллиард халқы бар Қытайда өнер мен мәдениет көпшілік сұранысына ие болса, продюсер сәтті бір туындысымен-ақ жақсы нәтижеге жете алады.

Қазақстанда кино нарығы қазіргі кезде жақсы дамымаған және “кино бизнес” ұғымы бізге әзірше шартты ұғымдардың бірі болып тұр. Сондықтан қазір пайда табу мақсатымен көрермендерді кинозалдарға тарту сұрақтарын шешу - өзекті мәселенің бірі. Бұл жағдай бірнеше жылдан кейін өзгеруі мүмкін, егер әрбір фильм өндіріске салған қаражаттарын қайтара бастаса.

Кинотеатрларға барушылардың санын ХХ-ғасырдың аяғында күрт азайып кетті. Көрермендер санының азаюы республикада экономикалық күйзелістің салдарынан 90-жылдардың соңында байқала бастады. Ақылы кино көрсету құрылғылары күрт төмен түсіп, өндірістік-техникалық қуат кеміді, кинематографияның негізгі тетіктері – кинотеатрлар, клубтар және киноқондырғылар істен шықты. Егер 1990 жылы киноға баратын көрермендер саны – 207 миллион болса, 1998 жылы – 0,5 миллионға дейін кеміді. Соған орай фильмдердің сапасы төмен түсе берді, ал көрермендер үшін кинотеатрлардың орнына телевизия мен шет елдің кинобейне өнімдері келе бастады.

Дегенмен де 2002 жылдан бастап халықтың әлеуметтік жағдайы жақсаруына байланысты 2006 жылы киносанстар саны 130705-ке барып, киножүйенің кассалық жалпы табысы 1 млрд.870 млн.тенге құрады (1-кесте). Киноға барушылар саны біртіндеп ұлғайып, 5 млн.696 мыңға жетті, оның ішінде қазақстандық фильмдерге – 220732(3,9%), ресейлік фильмдерге – 1001537(17,6%), шет елдік фильмдерге – 4473920(78,5%) көрермендер барды (

1-кесте

Республика бойынша көрсетілген киносанстар саны									
Жылдар	Барлығы	Соның ішінде		Соның ішінде		Жалпы киносанстардың ішіндегі фильмдер			Көрсетілген қызметтің табысы, мың.тенге
		киносанс-таар	бейнефильмдер	Үлкендерге	Балаларға	Қазақстандық фильмдер	Ресейлік фильмдер	Шет елдік фильмдер	
2002	69600			47604	21966	5876	22113	41611	634500
2003	77978			53189	24789	5981	11354	60643	961200
2004	94576			67126	27450	6347	14084	74145	1281694
2005	111012	102603	8409	77009	34003	9232	18429	83351	1745112
2006	130705	125663	5042	93483	37222	8258	20326	102121	1870490
2-кесте Республика бойынша киноға барушылар саны									
2002	2855400			1803200	1052200	201000	267700	2392700	
2003	3489671			2214543	1275128	145767	431136	2912768	
2004	4100548			2485420	1615128	153647	499070	3447831	
2005	4327340			2779835	1547505	452162	689252	2985926	
2006	5696189			3907775	1788414	220732	1001537	4473920	

Дереккөз: Қазақстан Республикасының статистикалық агенттігі, 2007ж.

Ерекше атап өтетін жағдай, біздің елімізде продюсерлік киноның алғашқы қадамы да басталды. Режиссер-продюсер Ахан Сатаевтың «Рэкитер» фильмі 800 мың доллар жеке меншік инвестицияға түсіріліп, қазірдің өзінде қысқа уақыттың ішінде бұл фильм 1 млн. доллардан аса кассалық түсім жинады.

Қорыта келгенде, кинематографияның, не болмаса телевизияның жұмысын алға бір қадам бастыру тек продюсердің ғана қолында. Сол себепті оның рөлі өте зор. Қай салада болмасын зор табысқа, үлкен олжаға жету – ол сол салаға байланысты емес, ондағы адамның іскерлігіне қатысты.

Қымбат, ірі жобалармен істейтін продюсердің жалпы проактикасында – шетелдік алдын-ала сатуды өндірісті қаржыландыру кезінде қолдану болып табылады. Ал арзан немесе орташа бюджетті фильмдерде істейтін продюсерлер маркетингті тұжырым туралы жақсылап ойлануы керек. Соңғы жылдары осыған ұқсас жанрда түскен фильмнің кассалық табысынан болған пайданы зерттегенде (мұндай ақпарат келесі дереккөздерде: Art Murphys Box Office Register, салалық газеттер, интернеттегі базалық мәліметтер), продюсер өз фильмінің қандай пайда алып келетінін көреді. Пайда бойынша болжам бюджеттің кеңейтілген нұсқасын жасауға мүмкіндік береді. Продюсер маркетингтік зерттеуге фильмді әбден тыңғылықты таңдағанда ғана жібереді. Сондықтан да бірігіп істейтін жобаларға көп көңіл бөлу қажет. Сол кезде ғана барып көрші рынокқа шығуға мүмкіндік туады. Сөзсіз, болашақта біздің елде де білімді, тәжірибелі қазіргі уақыттағы сұранысқа сай болатын продюсерлер болады деп сенейік. Тек сонда ғана барып Қазақстан жерінде өзіндік жеке даму ерекшелігі бар кинобизнес жұмыс жасайды деп айтуға болады. Оны алдағы уақыт көрсетеді

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Иванов Г.П., Огурчиков П.К., Сидоренко В.И. Основы продюсерства.-М.: Юнити, 2003.
2. Закон РК «О культуре».-Алматы. Жеті жарғы, -1997.
3. Закон РК «О культуре».-Алматы. Юрист, 2006.
4. Федеральный закон РФ «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации»././Российская газета, 29.08.1996.
5. Атанесян А. Краткая инструкция для начинающего продюсера.-М.: УНЦДО, 2004.
6. Кокарев И.Е. Кино как бизнес.-Минск.: Изд-во ЦК КП БССР, 1991.
7. Криштул Б. Кинопродюсер.-М.: Российский фонд культуры, 2000.
8. Рекордная прибыль Голливуда././Казахстанская правда, 21.01.2000, №17.
9. Народное хозяйство Казахстана за 70 лет. Статистический сборник. Алматы, 1990.
10. О деятельности кинотеатров в РК за 2002-2006 год././Агентство РК по статистике.-2007.
11. Бейсенова А. Наше кино././Деловой Казахстан, 02.11.2007, №42.
12. Статистический ежегодник. Алматы, Агентство РК по статистике, 2001.

Автор в этой статье рассматривает сущность и значение продюсерского кино в казахстанском кинематографе, и особенности его проявления в условиях рыночных отношений.

Сельская занятость, как основополагающая характеристика рынка труда и объект социальной защиты

Акимбекова Ш.У. - к.э.н., докторант «Научно-исследовательского института экономики АПК и развития сельских территорий»
АО «КазАгроИнновация»

Важной стороной происходящей в стране модификации экономических отношений является формирование трудовых ресурсов, играющего огромную роль в повышении качества рабочей силы, ее распределении и перераспределении, а также в повышении мотивации труда. Современная конъюнктура формирующегося в стране сельского рынка труда характеризуется значительным преобладанием предложения рабочей силы над ее спросом, что связано с резким сокращением объемов сельскохозяйственного производства, сворачиванием социальной сферы и других секторов сельской экономики, а также с ориентацией реорганизованных сельскохозяйственных предприятий на интенсификацию труда. В результате на селе резко обострилась проблема занятости: идут процессы реструктуризации занятости; изменения конъюнктуры спроса на отдельные профессии; образования новых сфер приложения труда (самозанятость, предпринимательство), работа по найму у физических лиц, «батрачество» и др.; расширения масштабов негосударственного сектора экономики. Особенностью трансформационных процессов в сфере занятости является также усложнение регулирования рынка труда в связи с тем, что он стал более многомерным и сегментированным.

За последние три года в сельской местности республики общие ресурсы труда увеличились на 250,2 тыс. человек, из них экономически активная ее часть – на 147,9 тыс. и составила на сегодня 3,5 млн человек. При этом численность экономически неактивного населения составила 1,2 млн человек, или 26% ко всем трудовым ресурсам села. В отраслях экономики было занято 3,2 млн человек, а уровень занятости к экономически активной части сельского населения составил 93,2%. В тоже время не имели никакого занятия 234,6 тысяч трудоспособных граждан села, где уровень сельской безработицы составил 6,8%.

На характер сельской занятости, ее отраслевую структуру существенное влияние оказывают отдельные социально-экономические факторы, как половозрастная структура кадрового потенциала, монополизм отдельных структур, психология жителей села и др. Так, в общей численности занятых в сельской местности наиболее высокий процент составило население в возрастной группе от 25 до 45 лет, из них имеют высшее или среднее специальное образование только 30%. Причем среди наемных работников этот показатель выше, чем среди самостоятельно занятых, и составляет соответственно 51 и 32%.

При формировании новых форм хозяйствования в динамике занятости населения происходят существенные, как количественные, так и качествен-

ные изменения. Преобладающими тенденциями при этом является закономерная передислокация занятых работников по формам собственности (более 70% приходится на долю частной собственности). С переходом значительной части экономически активного населения в негосударственные структуры, а также в категорию лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, произошло уменьшение числа юридических лиц. Достаточно сказать, что 45,6% рабочей силы вовлечены в систему трудовых отношений как наемные работники, тогда как другие 54,4% (из числа самозанятых) остаются социально изолированными (т.е. не застрахованы, не являются членами профсоюза и т.д.). Количественно это население достигло 1,8 млн человек.

В структуре занятости по секторам экономики и статусу удельный вес наемных работников сельского хозяйства составил 39%, тогда как самозанятых - 84%, в промышленности и строительстве - соответственно 11% и 1%, а в сфере услуг - 50% и 15%. При анализе занятости в аграрном секторе наблюдается постепенное сокращение наемных сельскохозяйственных работников на фоне возрастающей потребности отрасли в дополнительных рабочих кадрах. Это говорит, во-первых, о постепенной адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка, когда они вынуждены избавляться от лишних рабочих рук. Во-вторых, об имеющемся структурном дефиците рабочей силы, который обусловлен с одной стороны - низким уровнем квалификации и других качественных характеристик свободной рабочей силы, а с другой стороны - низким социальным качеством вакантных рабочих мест (а именно низкой оплатой труда, неудовлетворительными условиями работы и неопределенными перспективами агропромышленного комплекса). В результате сельскохозяйственные предприятия остро ощущают недостаток квалифицированных механизаторов, механиков, электриков, доярок, специалистов высшей и средней квалификации.

В сельской местности приоритетной сферой самозанятости является ведение личного подсобного хозяйства. За последние годы изменилась доля участия отдельных категорий хозяйств в производстве сельскохозяйственной продукции. При этом наблюдается устойчивая тенденция укрепления хозяйств населения не только как важнейший источник поступления продовольственных продуктов, но и неограниченное поле для трудовой деятельности. В этой категории хозяйств в настоящее время производится более половины сельхозпродукции. Для отдельных групп сельского населения домашние хозяйства являются основным источником доходов. Это свидетельствует о том, что для сельских жителей ведение домашнего хозяйства остается надежным способом выживания в нынешних социально-экономических условиях. Отнесение категории самозанятых к экономически активному и, соответственно занятому, вносит много путаницы при статистическом исчислении и является лишним поводом для отказа неработающим жителям села в получении статуса безработного, что усугубляет и без того крайне тяжелое положение сельского населения.

Ситуация на сельском рынке труда остается сложной также в связи с тем, что в процессе реорганизации коллективных хозяйств, произошла передача социально-бытовой инфраструктуры с баланса сельхозпредприятий на баланс местных администраций. Последние к настоящему времени не имеют в достаточном объеме ни финансовых, ни материальных, ни кадровых ресурсов для ее содержания и развития. Это привело к деградации социальной сферы села, сузило и без того небогатый выбор рабочих мест, обусловило увеличение диспропорций в структуре рабочих мест на сельском рынке труда, и послужила причиной замещения «организованных» форм услугами неформальной занятости. Среди сельских жителей масштабы занятости в неформальном секторе больше, чем среди городских. Это можно объяснить сезонностью сельскохозяйственных и строительных работ, где эта форма занятости наиболее распространена. Снижение уровня жизни сельского населения, систематические задержки заработной платы и выплата ее в натуральной форме обусловили появление формальной вторичной занятости, хотя вторичная занятость для большинства жителей села является вынужденной.

В системе общерыночных отношений рынок труда в агропромышленном комплексе и занятость сельского населения занимают ключевое место, т.к. аграрный рынок труда в республике является составной частью общенационального рынка труда, формирование и развитие которого происходит под влиянием с одной стороны международного рынка труда, с другой – складывающейся ситуации в экономике. Актуальность этой проблемы для нашей республики объясняется тем, что более 40% ее населения проживает в сельской местности. Для многих из них село служит местом постоянного проживания, где аграрное производство является решающим фактором, определяющим их образ жизни, менталитет. Жизнь селян существенно отличается от городских условий.

Проведенные исследования жизнедеятельности сельского населения показывают, что отсутствие капиталовложений не способствует повышению качества рабочих мест, во многих сельских сферах занятости условия труда хуже, чем в городе. Молодежь с высоким уровнем образования отличается и более высокими требованиями к работе, поэтому и возникают проблемы ее трудоустройства на селе. Так например, из общей численности сельских безработных на долю официально зарегистрированных приходится 34%, из них более 90% - лица трудоспособного возраста. В структуре официальной безработицы на селе уровень молодежи (в возрасте 15-30 лет) составил 35%, по регионам этот показатель колеблется от 10% до 40%, а среди женщин достигает до 50%. Значительную часть молодежной безработицы составляют выпускники различных учебных заведений. Их невостребованность во многом связана с тем, что деятельность предприятий в основном направлена не на развитие и расширение производства, а на самосохранение и выживаемость. Также распространена долгосрочная (длительная) безработица, уровень которой в целом по республике сложился 4,1%, а на селе 3,2%. Это связано с

тем, что вследствие отсутствия профессиональной подготовки они наименее востребованы на рынке труда.

Основными причинами сложившейся ситуации являются: отдаленность сельских районов от рынка сырья, материалов, сельхозтехники и сбыта сельскохозяйственной продукции; неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, в связи с этим ограниченные возможности инвестиций и создания дополнительных рабочих мест; недостаток вакансий, предложенных центром занятости; отсутствие подходящей работы, несоответствие предлагаемых вакансий образованию и квалификации безработных; плохая адаптация незанятых к рыночным условиям и их переход в неформальный сектор экономики. Снижение возможностей по трудоустройству объясняется не только этими факторами, но и ограниченной мобильностью сельских жителей, а иногда и нежеланием людей занимать фактически имеющиеся свободные рабочие места. Более того, отсутствие достаточного количества квалифицированных местных кадров, привлечение иностранной рабочей силы и преобладание вахтовых методов работы в организации производств, способствовали росту уровня безработицы во многих сельских территориях республики.

Несмотря на принятый Закон РК «О занятости населения» в республике еще не задействованы эффективные рычаги содействия к продуктивной занятости населения. Этим объясняется, что официальный уровень безработицы в республике среди стран СНГ оценивается как 7,8% от экономически активного населения, а неофициальный составляет от 12 и более процентов в зависимости от регионов.

Причинами всего этого являются медленные темпы преодоления последствий кризисных явлений в решающих отраслях экономики, нарушение паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, финансовая неустойчивость сельхозформирований, низкая материальная заинтересованность как работников, так и работодателей и т.д. В сельской местности ряда областей республики эти процессы проявились более остро, что привело к появлению семей, в которых нет ни одного занятого в сфере общественно полезного труда. Вследствие этого усилились миграционные процессы среди сельских жителей, особенно молодежи, переезжающей на заработки в города, в регионы с более развитой экономической структурой.

Известно, что уровень благосостояния сельского населения, основывающийся на общем объеме потребления, определяется занятостью сельских жителей, степенью участия дееспособного населения в общественно полезном труде. Поэтому необходимо принимать меры по сокращению оттока и созданию постоянных квалифицированных кадров путем повышения оплаты труда и развития конкурентной сферы в сельской местности. При этом развитие предпринимательства даст возможность поиска путей оказания поддержки населению для эффективной ее занятости. Малый бизнес является гибким и мощным рычагом для решения целого комплекса экономических и социальных проблем: от насыщения рынка разнообразными товарами и услугами,

обеспечения занятости сельского населения путем создания рабочих мест, образования новой прогрессивной структуры экономики и здоровой конкурентной среды формирования среднего класса, без которого не может быть стабильности в обществе.

Таким образом, в республике коренным образом изменилась ситуация в сфере занятости, появились новые тенденции, характерные для переходной экономики: изменилась отраслевая структура занятости; уменьшилась в абсолютном и относительном выражении численность работников в сфере производства товаров (в промышленности, сельском хозяйстве) и увеличился удельный вес занятых в отраслях, предлагающих услуги (торговля, общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство, финансово-кредитный сектор и т.д.); увеличился негосударственный сектор занятости - получили развитие малый бизнес и предпринимательство; расширилась неформальная занятость (занятость в теневой экономике); появилось так называемое «самостоятельно занятое население», получила развитие вторичная занятость; усилились процессы текучести кадров.

Поэтому первоочередными задачами непосредственно связанными с занятостью сельского населения являются:

- государственная поддержка и содействие развитию всех форм предпринимательской деятельности, малого бизнеса, самозанятости, возрождения народного, национального ремесла, обеспечивающего занятость населения;
- расширение переработки сельскохозяйственной продукции, развития лизинга для технического перевооружения села, организация оптовых рынков и создания информационно-маркетинговых служб;
- содействие созданию и развитию производственной и социальной инфраструктуры, объектов бытового обслуживания как сферы приложения труда незанятого населения в сельской местности;
- применение широкомасштабной программы общественных работ с привлечением, как официальных безработных, так и находящихся в сфере скрытой безработицы;
- привлечение через международные фонды и организации финансовых средств для обеспечения индивидуальной трудовой деятельности неработающих женщин и молодежи.

Түйін

Мақалада ауыл тұрғындарын еңбекке қамтау мәселелері, еңбек ресурстарын дамыту, халықтың табиғи өсім жолдары, оның ерекшеліктері қарастырылған. Халықтың экономикалық белсенді және белсенді емес бөліктері сипатталып, ауыл тұрғындарын жұмыспен қамтуға әсер ететін факторлар келтірілген. Шаруашылық жүргізу формаларының өзгеруіне байланысты халықтың жұмыспен қамтылуындағы сапалы өзгерістер баяндалған.

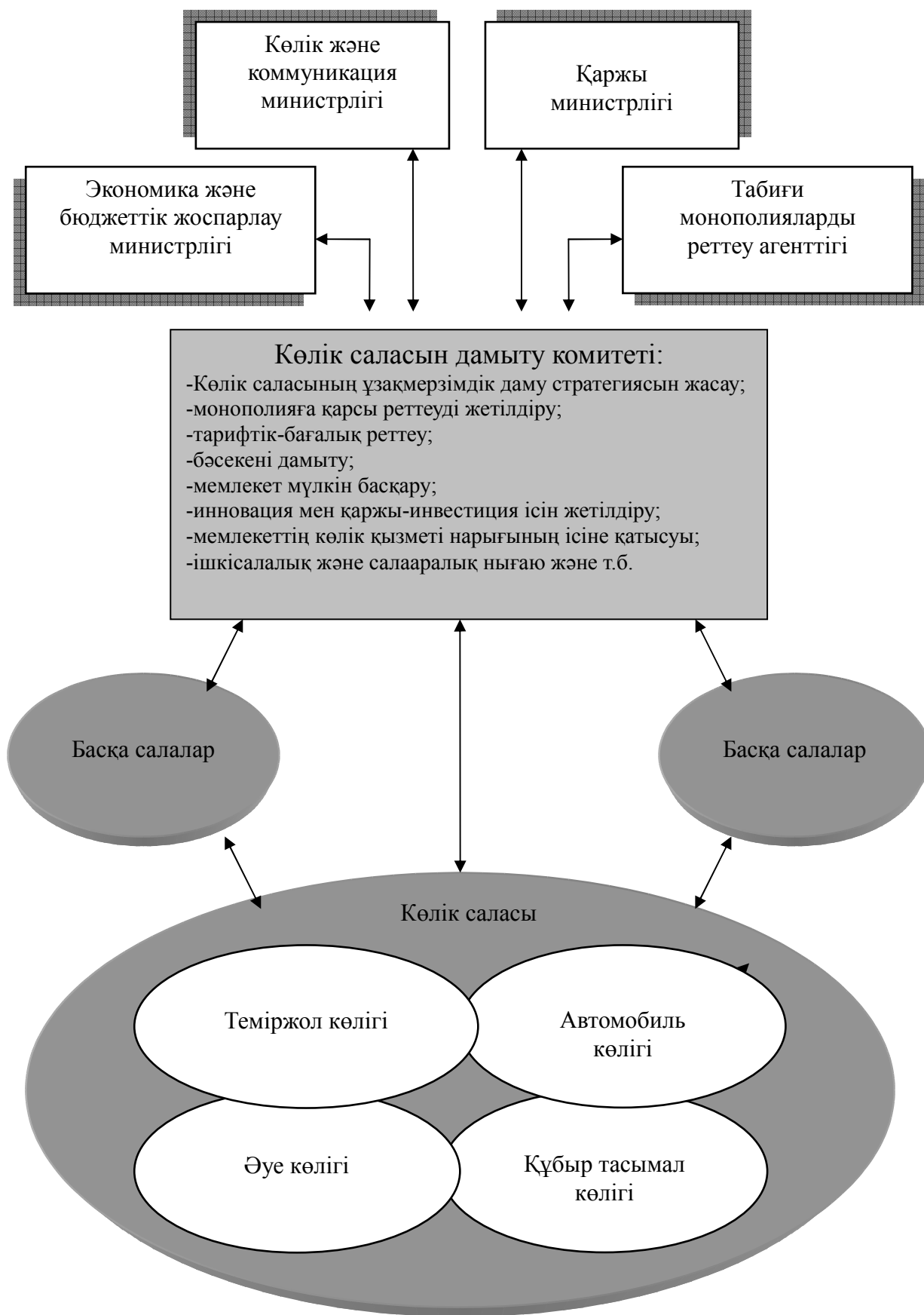
Жакешова А.П. э.ғ.к.
«Мирас» университеті Шымкент қ.

КӨЛІК КЕШЕНІН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ ҚҰРЫЛЫМЫН ЖЕТІЛДІРУ ЖӘНЕ БӘСЕКЕЛЕСТІК ОРТАНЫ ДАМУ

Қазақстанда көлік кешенін басқару жүйесі республиканың одақ орталықтандыруынан саяси және экономикалық тәуелсіздігіне ие болу жағдайында өз алдына қалыптасты. Одақ кезінде тасымалдаудың барлық жетекші салалары - теміржол, автокөлік, әуекөлік, құбырмен тасымалдау – одақ министрліктерінің меншікті және салалық қарамағында болды. Бүкіл одақта да, не болмаса оның жекелеген республикаларында да көлік кешенін бірыңғай басқару болмағаны белгілі. Өйткені ол кезде жолқатынастар министрлігі, азаматтық әуеқатынастары, теңіз флоты өте ірі мемлекеттік-шаруашылық басқару органы болып, ол өз ведомстволарының ішінде бүкіл экономикалық-қаржылық, тарифтік және техника-технологиялық саясатты, қарасты кәсіпорындардың шаруашылық іс-әрекетін басынан аяғына дейін шектеп отырды. Кеңес Одағы ыдырағаннан кейін басқа да одақтық республикалар секілді Қазақстанда да 1991 жылдың бас кезінде көлік министрлігі құрылып барлық көлік кешенін басқаруға қатысты мәселелерді өз қарамағына алды. Бұнымен қатар бұларға мемлекеттік реттеу мәселесін де шешуге тура келді. 1994 жылы бұған қоса оларға автомобиль жолдарын салу және іске қосу ҚР-ның байланыс және коммуникация мәселелерін реттеу де соларға берілді. Қазақстанда коммуникация және көлік министрлігін құрумен қатар көлік және коммуникация кешенін басқаратын бірыңғай мемлекеттік ұйым құрылып, ол мыналарды өз қарамағына алды: теміржол, автомобиль, автокөлік жолы, әуе жолы, су департаменті және байланыс департаменті. Ал республиканың құбырмен тасымалдау көлігі өз алдына ұлттық компания түрінде қызмет етеді. Алайда қазіргі уақытқа дейін көлік кешенін басқарудың жүйесі мен құрылымы өтпелі кезеңді бастан кешуде, өйткені: қатал орталықтандырылған басқару жүйесінен кеткенімен, нарыққа негізделген жүйе енді ғана қалыптасып келеді. Осыған орай, тасымалдаудың жеке салаларын басқару құрылымы да ұйымдастыру жағынан реттелмеген не болмаса реформалау кезеңіне енді ғана өте бастағандықтан тасымалдау салаларының іс-әрекетінде көрініс тапты. Көлік саласын бір орталықтан басқару түзілгеніне қарамастан бұл саланың іс-әрекеті жақын араға дейін бөлшектенген, түгел күйде болды. Бұл көлік саласының (көлік түрлері) белгілі бір логикамен, нақты қалыптасқан мемлекеттік республикалық тасымалдау жүйесіне арналған тұжырымның болмауы себепті олардың жұмыстары реттелмеген және өзара байланысы болмағандығын көрсетеді.

Өтпелі кезеңде коммуникация мен көлік кешенін қайтадан ұйымдастырып оның құрамына екі ұлттық акционерлік, және екі холдингтік компания енгізіліп екі мемлекеттік акционерлік қоғам пайда болды. Бұл компаниялардың құрылуы көп жағдайда қажетті экономикалық тұрғыда негізделмеді. Нәтижесінде олардың көпшілігі кішігірім министрліктерге айналып, бірқатар кемшіліктер мен оның

салдарын туындатты. Мемлекеттік реттеу жүйесіне қатысты өткізілген салалық талдау республикадағы көлік саласының қызметін қандай болмасын белгілі бір қалыптасқан көлік кешенін дамытудың бірыңғай мемлекеттік саясатына сәйкес келеді деп айтуға жол бермейді. Бұған көлік саласының тұрақты дағдарыстағы жай-күйін сипаттайтын қазіргі ахуал куә бола алады. Бұған қарамастан осы кезде еліміздің көлік кешені саласы, оның даму процесінде мемлекет ең жиі және ұрымтал араласатын, тіпті мемлекеттік компаниялардың көліктің кейбір салаларына ықпалын сақтауға ұмтылған тұстары да кездеседі. Көлік саласын басқару құрылымын талдай отырып, қазіргі кезеңде Қазақстандағы экономика жүйесінің нарықтық қатынастарға өтуіне қарамастан және шаруашылық қатынастардың жаңа үлгідегі принциптерінің қалыптасуына қарамастан, мемлекеттің рөлі және мемлекеттің көлік саласын дамыту үрдісіне араласуы жоғары дәрежеде болып отыр. Бұндай жағдайдың қаншалықты дұрыстығына көлік кешенінің қазіргі ахуалы куәлік етеді. Көлік кешенінің қазіргі дамуын бүтіндей, сонымен бірге оның кейбір құрылымдарын қоса талдаудан жасаған негізгі қорытындымыз, көлік кешенін ары қарай дамыту жүйесін жетілдірудің қажеттігінің дәлелденуі. Мұнда, Қазақстан көлік саласындағы жаңа көлік құрылымдарын реттеу іс-әрекетінде, қалыптастыру мен корпоративті құрылымдардың қызметін заң шығару және құқықтық-нормаларына бағытталған мемлекеттің ролінің маңыздылығын ескермеуге болмайтыны. Жоғарыда айтылғандарға орай, дамыған шет мемлекеттердің үлгісі бойынша үйлестіру-бақылау органдарын – көлік саласының дамуын үйлестіру жөніндегі Комитет құру қажеттілігі туындап отыр. Мысалы, Жапонияда мемлекеттік министрліктер мен ведомстволардан басқа Әкімшілік-инспекциялық комитет, АҚШ-та – Байланыс жөніндегі федералдық комиссия және АҚШ саудасы жөніндегі комиссия, Англияда Әділ сауда басқармасы мен Монополия жөніндегі комиссиялар жұмыс істейді. Бұл құрылымдардың барлығы тек бақылаушы қызметін атқарып қана қоймай, саланың дамуына, оның басқа салалармен өзара қарым-қатынас жасауына ықпал етуге, сонымен қатар бағалық нормативтерді олардың арасындағы салааралық бәсекелестікті болдырмайтындай етіп белгілейді. Дәл осындай орган Қазақстанның көлік саласын дамытудың Стратегиясын блоктар шеңберінде жүргізе алар еді. Болашақта саланы біртіндеп монополиясыздандыру кезінде бұндай органға қажеттілік туындайтыны сөзсіз, себебі олардың неғұрлым тиімді дамуы, сол сияқты басқа салалармен өзара байланысқан экономика аясында, аймақтардағы жұмыста және т. б. түрлі ішкі сала құрылымының қызметін үйлестіру маңызды болмақ. Бұндай органды құрудың Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың 2005 жылдың ақпанындағы Жолдауында айтылған жүк тасымалдау бойынша салалық кластердің одан әрі өркендеуі үшін де өте маңызды (сурет 1).



Ескерту - Автор құрастырған

Сурет 1 – Көлік саласын реттеудің құрылымдық-ұйымдастыру сұлбасы

Комитеттің негізгі міндеті көлік саласын тиімді дамытудың түрлі бағыттарын реттеу және үйлестіру, сонымен қатар ұлттық экономиканың экономикалық дамуына ықпал ету болып табылғандықтан Көлік саласын дамыту жөніндегі комитет Көлік және коммуникация министрлігі, Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігі, Қаржы министрлігі және Қазақстан Республикасының Антимонополиялық реттеу жөніндегі агенттігінің өзара әрекеттестігі арқылы құрылуы керек. Бұндай бірлесіп әрекет жасау көлік саласы бойынша мемлекеттік саясат жүргізудегі мемлекеттік органдардың жұмысының үйлесімділігін қамтамасыз етеді, сонымен қатар мемлекеттік реттеуші органдар, табиғи монополиялар және көлік саласының коммерциялық ұйымдары арасында қатынас ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Көлік саласын мемлекеттік реттеудің негізінде ең басты ұстаным сақталуы тиіс - бұл нарық субъектілерінің барлығына бірдей тасымалдау және соған байланысты сервис қызметін көрсетуге мүмкіндік туғызатын іскерлік іс-әрекетінің еркіндігін білдіреді. Даму Комитетінің құрылуы кезінде негізгі назар, нарық субъектілерінің барлық меншік түрлеріне қарым-қатынасын жетілдіруге, олардың барлығының тиімді дамуына жағдай жасауға аударылуы тиіс. Мұнымен бірге мемлекет өз меншігіне қатысты құқығын сақтап қалуы керек, ал маңызды тасымалдау коммуникацияларын (магистралды автомобиль жолы және темір жолы, су қатынастар жолы) және көлік инфрақұрылымдарының қажетті объектілерін (республикалық мәндегі әуепорты, Ақтау порты, әр түрлі навигациялық, диспетчерлік қызмет т.б.), олардың тек ұлттық қауіпсіздікке қатысы жоқ сонымен бірге жол қимылдары қауіпсіздігіне қатысы жоқ іс-әрекет тұстарын ғана коммерцияландыруға мүмкіндік беріледі. Реттеудің басты құралдары ретінде, мемлекеттің қатысуын оңтайлау мақсатында нормативті құқықтық қамсыздандыруды пайдалану керек. Бұнымен бірге оларды жетілдірудің негізгі міндеттері мыналар болады:

- көліктің жекелеген секторларындағы іс-әрекетін нормативті құқықтық қамтамасыз етуді жасау;
- тасымалдау қызметі нарығында монополиялық жағдайды иемденіп отырған көлік салаларын қайта құруды ары қарай жалғастыру;
- тасымалдау қызметіне сұранысты төлеу мүмкіндігін қанағаттандыра алатын және тасымалдау шығындарын төмендетуге алып келетін, сондай-ақ айналымға түсіру үшін, тасымалдау құралдарының парктерін жаңғыртуға қаржы жинақтауға мүмкіндік туғызатын тариф саясатын жетілдіру;
- қызмет көрсетуге құқық беретін қалалық және аймақтық, қалааралық сонымен қатар халықаралық қатынастар бойынша тендірлік ережелерді құқықтық бекіту;
- жекеменшік және ақылы автомобиль жолдарын салу және ұйымдастырудың құқықтық базасын жасау;
- қазіргі заман тасымалдау технологиясы- логистика және мультимодельдік тасымалдау тағы басқалардың нормативтік құқықтық негіздерін және іс-әрекет тетіктерін жасау;
- инвестиция, лизинг, концессия секілді т.б. тартудың заманалық ережелері мен оларды құқықтық реттеудің тетіктерін жасау;
- тасымалдаудың кейбір түрлерін лицензиялау тәжірибесіне қайта оралып,

олардың іс-әрекетінің қауіпсіздігін сақтау және сапасын арттыру мақсатында оларға қаржылық қашықтық және жүзеге асыруда компитенттілігін қамтамасыз ету;

- көлік секторында сертификаттау жүйесінің нормативті базасын жетілдіру, сонымен қатар тасымалдау құралдарының техникалық пайдалану ережелерін халықаралық стандарттарға сәйкестендіру;

Барлық тасымалдау іс-әрекетін шектейтін заңшығарушы және нормативті актілер, олардың құқықтық негіздері халықаралық құқық талаптарына сай немесе соған жақындастырылып жасақталуы тиіс, сонымен бірге Қазақстан Республикасы мүше ретінде қабылданған халықаралық ұйымдардың да құқықтары мен талаптары ескерілуі керек; Мемлекеттік реттеудің басқа бір құралы әкімшілік реттеу болады. Бұл аспектіден алғанда Көлік саласын дамытуды үйлестіру жөніндегі комитеті оның негізгі қызметі болуы керек:

- көлік және коммуникация Министрлігінің басқару іс-әрекетін кешенді дамытуды қамтамасыз ету және көлік секторының бірыңғай тасымалдау саясаты мен жүйесінде барлық іс-әрекетін үйлестіру мақсатында оңтайлау;

- тасымалдауды басқарудың аймақты органдарының қауіпсіздікті қамтамасыз ету сферасындағы қызметін қалыптастыру және күшейту, лицензиялау мен сертификаттау, аймақтық бағдарламаларды және саланы дамытудың республикалық бағдарламасы мен ұсыныстарын әзірлеу, олардың жүзеге асуын, сондай-ақ бюджеттен бөлінген қаржыны пайдалануын бақылау;

- сыртқы экономикалық іс-әрекетте тасымалдау саясатының мәселелерінің қалыптасуына мүдделі министрліктер мен ведомстволардың құзіретін ажыратып және бекітіп беру;

- аралас қатынастардағы тасымалдаушы көлік түрлерінің жұмысын бағдарлау, сонымен бірге жаңа территорияларды игеруде көлік түрлерін дамытуды да бағдарлау және бар торабын қайта құру;

- логистикалық орталықтар мен экспедиторлық компаниялардың рөлін нығайту;

- республикадағы мемлекеттік кәсіпорындарды ары қарай оңтайлау;

Көлік саласын тариф саясаты, салық және кедендік реттеу саласында дамытуды үйлестіру жөніндегі Комитеттің негізгі қызметі мыналар:

- қатал тарифтік үлгімен қызмет істеуден біртіндеген кезеңнен кейін шегініп ең жоғары рентабелді орнату қағидасын қолдануға және одан ары қарай, бәсекелестік ортаның дамуын ескере отырып, тасымалдау қызметінің еркін бағаларын орнату механизмін жасау;

- тариф шектеулерінің индекстеу тетіктерін әзірлеуде халықтың әлеуметтік қамсызданумен қоса инфляция процестерін ескеру;

- нарық субъектілерінің негізделген жаңалықтарын ұсыну, жолаушыларға тасымалдау қызметін көрсету бойынша әлеуметтік-мәнділерін ұсыну, әсіресе ауылдағы елді мекендерде.

Көлік саласын дамытуды үйлестіру жөніндегі комитетінің ықпалы арқылы мемлекет тасымалдау қызметі нарығын мүмкіндігінше кеңейту мен жетілдіруге жан-жақты күш салуы керек, іскерлікті дамытуға және ашық бәсекелестікті шығынды азайтудың қуатты факторы ретінде дамытуы және тасымалдау

қызметінің сапасын арттырып, әрбір пайдаланушы өзіне керекті көлік түрінің бағасын, оның сақталуын, қауіпсіздігін және әрдайым қызмет етіп отыруын ескере отырып, еркін тандап алуына шарт түзу. Көлік кәсіпорындарының барлық түрлерінің меншік формасына және ведомстваларға байланысына қарамастан тасымалдау қызметін көрсету сапасын арттыру жалпы көлік жүйесінде көліктік - экспедиторлық сертификаттау жүйесін жүзеге асыруға жағдай туғызады. Көлік саласын дамытуды үйлестіру жөніндегі комитетінің ықпалы бойынша қызмет көрсету және жұмыс сапасының белгілері болып саналатын қолданыстағы мемлекеттік стандартты қайта қарау, қайта жасау талабы қойылады, сонымен қатар көліктік-экспедиторлық қызмет көрсетудегі тараптардың құқығы мен міндеттеріне кепілдік беретін кодекс және жарғылар, көлік түрлеріне қатысты біріктірілген ережелер қабылдау қажет. Тасымалдау сервисінің сапасының бірыңғай кешенді көрсеткіштер жүйесін бекіту және оларды бағалау әдістерін, мемлекеттік бақылау тетіктерін түзу мен тұтынушылардың құқығын қорғау, кәсіпорындарды міндетті түрде сертификациялауды жүргізу әдістерін жасау, сондай-ақ сапаны басқарудың типтік бағдарламасын жасау қажет. Қазір бар көліктік-экспедиторлық, тасымалдау құрылымдарының, мемлекеттік органдардың, көлік қызметін тұтынатындармен кәсіпорындар арасындағы қарым - қатынасты, олардың құқықтары және міндеттерін, нарық жағдайындағы өзара жауапкершілігін тәртіпке келтіру қажет. Мемлекеттің тариф саясаты еркін баға қалыптастыру жүйесіне өтуде жалпы экономикалық тенденцияны жүзеге асыруды көздегені жөн, сонымен бірге еркін тасымалдау тарифтерінің инфляция деңгейіне ықпалын және тасымалдауда сұраныс ақысын төлей алатындай болуы ескеріледі. Осыған байланысты Көлік саласын дамыту жөніндегі комитеттің қызметіне мыналар кіруі керек:

- бәсекелестігі жоғары деңгейдегі көлік секторлары нарығында еркін баға қалыптастырумен және бәсекелестікке жағдай жасаумен қамтамасыз ету;

- монополист көлік кәсіпорындарының рентабелділігі және нақты шығындарын бақылауды іске асыру;

- табиғи монополияны тасымалдау қызметінде баға орныққан жағдайда тарифтерді реттеу шараларын басқа да ынталандыратын және шектеуші шаралармен сәйкестендіру қажет;

- тариф саясатын жетілдіруді қамтамасыз етуде және біркелкі тарифтік кеңістікті сақтауды көлік тарифтерін анықтау аумағында үкімет аралық келісілген саясат жүргізу туралы келісімге сәйкестендіру;

- Тариф жүйесін жетілдірудің негізгі бағыттары болып оларды тасымалдау кластарының сапасы бойынша жіктеумен бірге мемлекеттік көлік саясатының басымдылығын ескеру болып табылады. Рентабелді іс-әрекет түрлері есебінен қиылысқан қаржылық көмек пен зияндыларына көмектесуді тоқтату керек. Ең аяғында, Комитет жүргізген тариф саясаты халықаралық және ішкі көліктік - экономикалық байланыстарды ынталандырып, әлеуметтік мәнде тасымалдаулар қамтамасыз етілетін болады. Республикада жақын жылдарда, монополия сферасындағы мемлекеттік реттеуді кезең-кезеңімен төмендету арқылы бәсекелестік ортаны түзуге байланысты қатерді төмендету қажет. Бәрінен бұрын бұл монополияға қарсы заң шығару негіздерін жетілдіруге және

Қазақстан Республикасының «Табиғи монополия туралы» Заңының халықаралық транзитті тасымалдау бөлімдеріне өзгертулер ендіруге қатысты. Инвестициялау іс-әрекеті көлікті дамытудың аймақтық және республикалық бағдарламалары негізінде жүзеге асады. Инвестициялық мүмкіндіктердің шектеулеріне байланысты басым бағдарламалар мемлекет тарапынан тікелей қаржыландыру түрінде қолдау табуын сақтаған жөн. Мұнымен бірге мемлекеттік инвестиция белгіленген басымдықтарды ескерумен таңдап алу сипатында болуы керек. Олар ең алдымен, жалпы мемлекеттік мәселелерді шешуге бағытталып, бұлармен қатар қоршаған ортаны қорғау және қауіпсіздікті сақтауды да көздегені жөн. Мемлекеттік қаржыландыру инвестиция салушы және көлік кәсіпорындарының жеке меншік ресурстарын, банктік кредиттерді тағы басқа да қосымша бюджеттік емес қаржыларды тартуды ұйымдастырушы болуы тиіс.

Резюме

В статье рассматриваются совершенствование организационно – институциональной структуры государственного регулирования транспортного комплекса и развития конкурентной среды.

Resume

The improvement of the organizational and institutional structure of the state regulation of the transport complex and the development of competitive environment is considered in the article.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1) Программа реструктуризации железнодорожного транспорта в Республике Казахстан на 2004-2005 гг.
- 2) Программа развития дорожной отрасли до 2005 г.
- 3) 2005 жылдың 19 қаңтарындағы №144-П «Бәсекелестік және монополистік әрекетті шектеу туралы» Қазақстан Республикасының Заңы.

Резервы и возможности индустриально-инновационного развития экономики РК

Сихимбаев М.Р.

Решение проблем общества, поставившего своей целью реализовать кардинальные изменения в составе и качестве национальной экономики является специфичным и индивидуальным для каждой страны.

В современных условиях проблема роли государства в развитии экономики страны продолжает вызывать споры, дискуссии, ряд ученых рассматривают ослабление государственного регулирования как прямой путь к анархии стихийных рыночных сил и соответственно к распаду государственности, а другие, напротив, считают переход к рынку при одновременном максимальном сокращении регулирующей роли государства единственным средством спасения. На наш взгляд, крайности допускают сторонники обеих точек зрения. Современная корпоративная, по сути, экономика немыслима без эффективного механизма ее взаимодействия с государством, органами его законодательной и исполнительной власти. Более того, такой механизм стал одним из сущностных признаков высокоразвитого демократического общества. Свое практическое воплощение это взаимодействие находит в различных формах и направлениях. Опыт развитых стран показывает, что действующая система взаимоотношений между экономикой и государством прошла длительный и сложный путь становления и развития.

Если на начальной стадии формирования капиталистической системы хозяйствования главную свою задачу зарождавшийся предпринимательский класс усматривал в освобождении от жесткой опеки государства, утверждении принципов свободной конкуренции и свободного рынка, то на протяжении всего XX в. наблюдалась тенденция к постоянному расширению регулирующей и контролирующей роли государства в социальной и экономической сферах. Фактом, интегрально присущим современному высокоорганизованному обществу, стало то, что экономика и государство не отрицают, а дополняют друг друга.

Государственное регулирование имеет целью содействие начинающим предпринимателям в приоритетных отраслях, создание равных для всех условий конкуренции и ориентацию хозяйственной деятельности в соответствии с интересами всего общества. Законодательные органы принимают, в соответствии с Конституцией, обязательные для исполнения на данной территории законы и постановления. Правительство и соответствующие органы исполнительной власти на местах, разрабатывают и проводят общую экономическую, промышленную, аграрную, научно-техническую, финансовую, социальную и экологическую политику, а также координируют развитие топливно-энергетических, оборонных и социальных отраслей, транспорта и связи. В конце 90-х годов роль государственного регулирования в экономике существенное выросла.

В условиях рыночной экономики в руках государства остаются такие преимущественно административные рычаги, как установление социальных

и экологических нормативов; правил земле-, водо- и природопользования, банковской деятельности, антимонопольное регулирование и свобода конкуренции, защиты собственности и законных доходов; государственные заказы на поставку в централизованные фонды важнейших видов сырья, топлива и продовольствия, сооружение объектов и выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, определяющих структурные сдвиги, сбалансированность экономики и обороноспособность страны. В республике без согласия местных органов власти не допускается строительство и расширение предприятия, аренда земельных участков.

На этом пути вполне допустимы и объяснимы временные заблуждения и тупиковые варианты - главное, чтобы общество сохраняло основной вектор движения, своевременно реагируя на совершенные просчеты и ошибки, в том числе, и на просчеты в стратегическом плане.

Вызывает опасения ситуация с иностранными инвестициями в Казахстане, которые направляются преимущественно отрасли, связанные с добычей минерального сырья и некоторых других видов полезных ископаемых. В этой связи нельзя игнорировать многочисленные сигналы, говорящие о том, что принятая ранее доктрина экономического роста, базирующаяся на открытой экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций, себя не оправдала. За последние 10 лет иностранные инвестиции составили свыше \$ 20 млрд., но по большому счету экономику нашей страны они обошли стороной, сконцентрировавшись почти исключительно только в двух ее секторах.

Интересные данные приводит советник президента РФ по экономическим вопросам А. Илларионов в докладе «Форуму комплексных прикладных исследований»: в результате тщательных исследований не обнаружено никакой - ни положительной, ни отрицательной - устойчивой статистической связи между экономическим ростом и ростом инвестиций в экономику (приводятся данные по 163 странам) [1]. Не обнаружено никакой зависимости и между прямыми иностранными инвестициями (приводятся данные по 167 странам) и экономическим ростом. Доклад был сделан на основе анализа статистической взаимозависимости тех или иных составляющих экономической политики более чем полутора сотен стран за десятилетний период.

Казалось бы, не только у нас, но и во всем мире внешние инвестиции вовсе не приводят ни к экономическому росту, ни к рывку в развитии.

Однако, принимая в целом приведенные выше доводы, во многом справедливые для сырьевых развивающихся стран, нельзя не отметить статистическое двоезвучие в постановке вопроса. Инвестиции, в особенности внешние, имеют в своей природе другие цели и мотивации. Рост экономики инвестируемых стран - вторичен, а первичен рост доходов от этих инвестиций. В условиях перенасыщенного мирового рынка, когда большинство товаров жестко квотируется по объемам продаж, основная задача инвестиций - снижение издержек, достижение конкурентной цены, за счет новых технологий и усовершенствований, с целью подпитки своих стержневых технологий и удержания завоеванных позиций. Отсутствие положительных или отрицательных устойчивых связей между экономическим ростом и ростом инвести-

ций - не результат, а следствие роста инвестиций для поддержания стабильного и устоявшегося статус-кво на основных мировых рынках.

Что касается открытости нашей малой, по емкости рынка, экономики, то поток некачественной зарубежной продукции, направленный на наши рынки привел не к развитию конкуренции, а к упадку местной промышленности. Мировая практика совсем иная. Известный французский экономист Жак Сатпир свидетельствует: «Не следует забывать, что промышленные успехи государств, добившихся значительного роста в короткие сроки, будь то Япония или НИС (новые индустриальные страны), достигались на сравнительно хорошо защищенных внешних рынках и на закрытых крепкими засовами внутренних рынках». История экономики не знает другого способа обеспечить развитие своей страны кроме как защищать местную промышленность и только постепенно открываться внешнему миру.

Программа привлечения прямых внешних инвестиций в ряд обрабатывающих отраслей республики является несколько преждевременной в связи с их неразвитостью, малой емкостью и преобладанием в них устаревших технологий, исключающих экспортную перспективу. Рассчитывать приходится, в большей части, на мобилизацию внутренних источников развития, для чего необходимо осознание общества о необходимости обеспечения будущего страны.

Как отмечено в последнем Послании Президента РК Н. Назарбаева [2] главное в добывающем секторе – это усиление позиций государства в качестве влиятельного и ответственного участника международных нефтяных и энергетических рынков, что требует усиления государственного участия в стратегически важных отраслях энергетической сферы. Это крайне необходимо для обеспечения выхода на международный рынок с готовой продукцией с высокой долей добавленной стоимости. Надо принять конкретные меры по эффективному развитию и повышению конкурентоспособности горно-металлургической отрасли. Для опережающего инфраструктурного развития основных секторов экономики необходимо развитие электроэнергетики, системы транспортировки, которые сегодня являются отстающими на фоне общего развития экономики Казахстана. Следует сконцентрировать свои усилия на внедрении энергосберегающих и экологически чистых технологий. Необходимо обеспечить строительство и модернизацию железнодорожной и автомобильной инфраструктуры.

Казахстан, опираясь на собственные силы и ресурсы, обязан в короткие сроки не просто модернизировать свой промышленный потенциал до приемлемого уровня, но и осуществить в ряде отраслей качественный прорыв на самые передовые рубежи мировых технологий, которые должны обеспечить опережающее качество небольшого по составу, но емкого по экспортному потенциалу перечня суперсовременных машин и оборудования, новых материалов и изделий. Предпочтительно этот процесс должен протекать в особой защищенной, контролируемой и комфортной, для отечественных производителей, среде. Было отмечено, что в случае, если какая-либо из обрабатывающих отраслей РК сумеет существенно повысить свой рейтинг и выйти на

достаточно емкие внешние рынки, стать привлекательной в глазах мирового сообщества, то недостатка в инвестициях она испытывать не будет. Сигналы, поступающие из Казахстана о достаточно серьезных изменениях внутреннего рынка и растущем экспортном потенциале, будут немедленно замечены на мировом рынке и станут побудительным мотивом для перетока мировых капиталов. Завоевание мирового рынка необходимо начать с рынка Казахстана и для этого следует усилить практическое развитие несырьевого сектора экономики.

Нельзя сказать, что в этой области ничего не делается. В настоящее время в республике реализуются такие важнейшие для экономики проекты, как строительство третьего Жанажолского газоперерабатывающего завода, горно-обогачительных комбинатов и медеплавильного завода в Актюбинской области, дальнейшее строительство алюминиевого завода и завода по производству хлора и каустической соды в Павлодарской области, организация сортопрокатного производства и производства металлургического кремния в Карагандинской области и многие другие. В ближайшее время начнется строительство первого интегрированного газохимического комплекса в г.Атырау, в следующем году - газоперерабатывающего завода на базе месторождения Карачаганак, нового алюминиевого завода в Костанайской области [2]. Активизация новых проектов требует дальнейшего усовершенствования и развития действующей законодательной и нормативной базы.

Внутренние резервы. Финансовые ресурсы Казахстана формируются из средств бюджета, Национального фонда, Пенсионных фондов, средств страховых компаний. В их основе фискальное или добровольное поступление средств от индивидуальных или корпоративно объединенных членов общества - народа. Кроме этого, активно растет доля легальных накоплений в Народном банке и в банках второго уровня. В экономике страны продолжают нелегальный оборот не менее полутора \$ млрд. Все это позволяет рассчитывать, при активно проведенной общенациональной разъяснительной, агитационной и рекламной кампании с участием политических партий, общественных организаций, Конгресса Народов Казахстана, Форума Предпринимателей, других объединений на успешное принятие обществом Соглашения об участии в финансировании индустриально-инновационного развития РК через внутренние займы, выпуск ценных бумаг, а главное, через продажу по цивилизованным ценам акций государственных пакетов создаваемых в рамках индустриально-инновационного развития РК наукоемких современных производств. Населению необходимо дать еще один шанс стать собственником после приватизации 90-х. Эти меры позволят улучшить имидж государства в глазах народа и мирового сообщества, позволят начать процесс создания в РК «народного капитализма» как эффективного механизма рыночных отношений. По некоторым прогнозным оценкам существует вероятность привлечения через всенародное согласие не менее трех \$ млрд.

Внутренние ресурсы банков второго уровня, имея ввиду их кредитные возможности, могли бы значительно усилить инвестиционный потенциал страны, если бы ставший уже хроническим кризис отношений между ними и

реальным сектором экономики был разрешен путем государственного регулирования. Необходимость этого очевидна по следующим мотивам:

- обрабатывающим отраслям, в силу их специфически длительного производственного цикла, высокой капиталоемкости технологий, необходимости ускоренной амортизации основных фондов и поддержания приемлемой планки издержек, необходимы «дешевые и длинные» деньги. Банки второго уровня, приученные и прирученные импортерами к «дорогим и коротким» коммерческим проектам, добровольно к пониманию этой проблемы производства не придут;

- проблема залога, оценки ликвидности активов заемщиков полностью зависят от субъективных позиций кредиторов и не находят независимого механизма разрешения;

- бюрократия кредитных подразделений банков вынуждает потенциальных заемщиков затрачивать массу усилий, времени и средств в ходе, часто безрезультатных, переговоров.

Общим показателем кризисной ситуации в кредитовании проектов обрабатывающих отраслей является чрезвычайно низкий удельный вес таких проектов в кредитных портфелях большинства банков.

В том же кризисе находятся и имеющиеся в ряде регионов процессы бюджетного кредитования реального сектора из средств профицита местных бюджетов. «Операторы» этого вида кредитования (отделения и филиалы банков второго уровня) незамедлительно доводят процентную ставку доверенных им кредитных средств до обычных для них 16-18%.

В то же время, следует признать назревшую необходимость корпоративного налогообложения банков, охватывающего их кредитную массу в зависимости от степени участия банков в инновационных проектах и проектах реального сектора экономики страны.

Еще одним серьезным источником инвестиционных возможностей страны являются инвестиционные Фонды «естественных» монополий, как отечественного, так и иностранного происхождения. Для реализации этих возможностей необходимо выработать на «согласительных площадках» предложения по совместному мониторингу инвестиционной деятельности «естественных» монополий, как основных заказчиков продукции отечественного производства, на основе разработке совместных программ, выделяя государственные приоритеты в этих отношениях и добиваясь сбалансированности интересов самих монополий и других отраслей промышленности.

Ситуация с институтами развития. Возвращаясь к анализу имеющихся у страны финансовых ресурсов, их источниками и механизмам использования, следует отметить, что положение дел с уже созданными или создаваемыми в РК финансовыми институтами развития неоднозначно по целям и задачам и нетранспарентно по функционированию. Многие из имеющихся институтов развития уже сейчас охотно декларируют свое стремление участвовать в венчурных инновационных процессах (наиболее рискованных и непрозрачных по затратам), в то же время умалчивая о необходимости участия в финансировании лизинга, покупке патентов и лицензий, франшиз на транс-

парентных договорных началах.

К сожалению, множатся примеры, когда уже созданные институты развития отходят от основной своей задачи. Например, Банк Развития все в большей степени вовлекается в коммерческие проекты и банковские операции, свойственные банкам второго уровня. Многие эксперты и практики считают, что наличие такого большого числа инструментов развития нецелесообразно. Общеизвестно, что только аккумулирование (а не распыление) средств в приоритетных отраслях или областях экономики дает положительный эффект. Финансовые и интеллектуальные ресурсы страны должны быть собраны воедино для решения задач и перспектив экономики.

Концентрация собственных финансовых ресурсов страны на основе общественного согласия потребует коренной перестройки инструментов развития и их управления. Мы считаем, что будет достаточно трех основных институтов развития:

- Казахстанский инвестиционный фонд;
- Банк развития Казахстана и входящий в его состав лизинговый парк оборудования и средств производства;
- Национальный инновационный фонд.

Все три инструмента должны иметь общую идеологию развития и функционирования, четко очерченные области деятельности и обязательств. Подчинены они должны быть единому уполномоченному органу. Руководство институтов целесообразно формировать из квалифицированных менеджеров с участием представителей общественности, науки и аудита с обязательной ротацией. В составе уполномоченного органа должен быть предусмотрен департамент, отвечающий за создание, функционирование и финансовое обеспечение всей инфраструктуры отрасли.

Особым органом в системе финансово-кредитной политики должна стать Корпорация страхования экспорта и инновационных инвестиций. Полем деятельности Корпорации станут вошедшие в специально отобранный реестр наиболее значимые, актуальные и приоритетные операции, прошедшие всестороннюю экспертизу и утверждение в Правительстве. Страховка Корпорации означает максимально упрощенный и срочный порядок доступа заявителей к кредитным ресурсам, практически под гарантию Правительства. Непременным условием деятельности институтов развития является мониторинг и общественный контроль как за формированием источников, из которых формируются фонды, так и за прозрачностью использования этих средств, максимально освещаемых в СМИ и Интернете.

Законодательные инициативы. Уже упоминалось о необходимости внесения изменений в область государственного управления индустриально-инновационным развитием. Целью изменений предлагается определение единого уполномоченного органа, в составе которого сосредоточен весь административный, методологический, управленческий и финансовый ресурс государства, необходимый для успешной реализации Стратегии индустриально-инновационного развития страны.

С точки зрения многих ученых и специалистов, Стратегия индустриаль-

но-инновационного развития РК должна трансформироваться в результате всенародного обсуждения и одобрения, в Государственный Закон, обеспечивающий и гарантирующий достижение поставленных целей, регулирующий все аспекты развития, определяющий ответственность за конечные результаты.

В действующее Законодательство должны быть внесены изменения и дополнения в, содержащие новые подходы к проблемам:

- технического регулирования;
- легализации и переоценке имущества;
- инвестиционной деятельности в новых условиях;
- венчурного бизнеса;
- импорта наукоемких технологий;
- банковской реформы в условиях индустриально-инновационного развития;
- экологической безопасности в промышленности;
- порядка налогообложения высокой добавленной стоимости.

В области повышения эффективности проведения экономической политики предстоит решить ряд задач путем реформирования системы государственного планирования, бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, развития финансового сектора, регулирования деятельности естественных монополий, развития конкуренции и предпринимательства, а также внедрения принципов корпоративного управления.

Из существующих административных, социально-психологических и экономических методов управления в число первоочередных задач должны быть выделены следующие:

- совершенствование государственного планирования;
- развитие системы бюджетного планирования;
- рациональная фискальная политика;
- ужесточение требований к денежно-кредитной политике и развитие финансового сектора.

Государственные органы осуществляют разработку и реализацию целевых программ; экспертизу инвестиционных проектов и системы экономических регуляторов с участием независимых общественных и коммерческих организаций, хозяйственный арбитраж; организацию экономической среды и рыночной инфраструктуры. Отношения с предпринимательством будут выстроены на принципах партнерства, честности и прозрачности. Одновременно должно происходить дальнейшее развитие законодательных норм по укреплению института частной собственности как основы гарантий прав и свободы граждан.

Система планирования, координации и контроля должна быть направлена на разработку и внедрение целевых индикаторов результативности и эффективности государственных, отраслевых (секторальных), региональных и бюджетных программ, а также каждого государственного органа.

Принятые нормативные правовые акты позволят эффективно функционировать системе государственного планирования в условиях рыночных отно-

шений, повысят качество государственных услуг, ориентировку государственных органов на достижение стратегических целей.

Важнейшими задачами являются:

- обеспечение условий для создания благоприятного налогового и инвестиционного климата, развития бизнеса, активизация государственной деятельности по снижению административных барьеров, повышению производительности экономики в целом;
- совершенствование методов государственного регулирования экономики при общем снижении бюрократического вмешательства в вопросы развития бизнеса.
- управление процессами по обеспечению роста конкурентоспособности страны при помощи государственного планирования.

В целом, учитывая современное состояние экономики республики и понимая какой долгий и трудный путь предстоит пройти к достаточно приемлемым для страны показателям роста, имеет место серьезная озабоченность в масштабах, темпах и обеспечении модернизации. Особую важность, в этой связи, приобретает способность общества мобилизовать свой потенциал в максимально сжатые сроки, выработать четкие и прозрачные «правила игры», определить максимально возможный уровень первоначальных затрат по всем возможным источникам и обеспечить в итоге движения преобразований с нарастающим ускорением.

Современный вариант рыночной экономики должен учесть национальные особенности и исторические традиции. Это предполагает, во-первых, особую роль государства в регулировании экономики, разработке перспективных планов и целевых программ, закупках товаров, борьбе с монополиями, поддержке села, разрешении конфликтов предпринимателей и работников, в гарантиях социальной защиты населения; во-вторых, традиции требуют особого внимания к моральным, нерыночным сторонам распределения материальных благ, социальной справедливости, включая направление (добровольное или обязательное) высоких доходов на благотворительные нужды, ответственность предпринимателей за судьбу своих работников, недопущение массовых банкротств и увольнений, содействие отечественным предпринимателям и малому бизнесу; в-третьих, характерна особая роль региональных рынков, национальных особенностей, общественного контроля мелкого предпринимательства, натурального и подсобного хозяйства.

Опыт многих стран мирового сообщества говорит о том, что если что-либо разрушено, то заниматься надо не столько восстановлением, сколько преобразованием на месте разрушенного. Опора на мировой созидательный опыт, применение передовых методов труда, полное использование рыночных механизмов - основа для долгосрочного социально-экономического развития экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Интернет-сайт: www.economist.ru.
2. Послание Президента РК Н. Назарбаева, Астана, февраль 2008 г.

Резюме

Рассмотрены проблемы повышения эффективности использования социально-экономического потенциала экономики РК и задачи его дальнейшего развития. Выделены важнейшие направления индустриально-инновационного развития страны, исходя из усиления ее научно-технического потенциала и развития наукоемкости промышленного производства.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІНІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ

Э.Б. Икматова э.ғ.к., доцент, Г.К. ДҮЙСЕНОВА
Қ.А. Ясауи атындағы ХҚТУ ШИ экономика магистрі

Оңтүстік Қазақстан облысының агроөнеркәсіп кешенінің ғылыми-техникалық саласының қалыптасқан жағдайы, ғылыми-техникалық және инновациялық дамуды басқару жүйесіне тікелей байланысты. Қазіргі кезде аумақтық әлеуметтік-экономикалық саясаты мен ғылыми-техникалық саясатын іске асыру жолдары белгілі болмауынан, ғылыми-техникалық саясатты анықтау мүмкіндігі әзірге мардымсыз. Соның себебінен, ғылыми - техникалық саясатты, әлеуметтік тапсырысты қалыптастыру және нарық механизмін құру өзекті мәселелердің бірі болып саналады.

Қазіргі жүріп жатқан экономиканы аймақтандыру қозғалысы, аймақтардың жауапкершілігін күшейтеді, агроөнеркәсіп кешенінің ғылыми-техникалық саласының қалыптасқан жағдайының дамуына әсерін тигізеді.

Жергілікті аймақтар инновациялық саясатын, инновациялық бағдарламаларын әзірлеуі керек. Жергілікті басқару мемлекеттік ұйымдар ғылыми зерттеулер мен жергілікті бюджет құралдарынан тікелей қаржыландыру арқылы инновациялық үрдісті дамытады. Осыған байланысты, жергілікті ұйымдар ғылыми - техникалық және инновациялық дамытуды басқарудың, мамандандырылған бөлімдерін құруыды талап етеді. Жергілікті ұйымдар коммерциялық, қоғамдық және республикалық құрылымдарымен бірлесіп қызмет көрсететін инновациялық ұйымдар құрып, аймаққа инновациялық, өзіміздің отандық және шетелдік инвестицияларын тартуға көмек көрсету қажет.

Облыстың аумақтық ғылыми-техникалық және инновациялық дамуды басқарудың басым бағыты осы саланының жағдайларын үйлестіру болып табылады. Осыған байланысты мемлекеттік ұйымдар инновациялық қызмет көрсетуші тұлғалар мен инновацияны тұтынушылар арасындағы байланыстарды барынша жандандыру керек.

Қазақстан Республикасының 2005-2015 жылдардағы индустриалды-инновациялық даму бағдарламасы бойынша Оңтүстік Қазақстан "Облыс аумағында индустриалды - инновациялық қызметтерді қолдау" аумақтық бағдарламалары негізінде облыс аумағында инновациялық қызметтерді қаржыландыру түрлері мен көздерін көрсетіп, қаржыландырудың мүмкін болатын нұсқаларын анықтады; инновациялық қызметтерді ынталандырудың заңдық актілерін талдау негізінде, үкіметтің жергілікті мекемелермен арнайы заң даярлап, оны қабылдады. Бұл заң, облыс аумағында аймақтық ерекшеліктерін есепке алумен, инновациялық

қызметтер көрсетуші тұлғаларды қаржыландыру мен қызмет атқаруына, жағдайлар жасауға бағытталып отыр.

Инновациялық орталықты құрудың негізгі мақсаты- агроөнеркәсіп кешені үшін ең жаңа технологияларды қамтамасыз ету негізінде Оңтүстік Қазақстан облысының агроөнеркәсіп кешенінің ғылыми-техникалық саласының қалыптасқан жағдайы, ғылыми-техникалық және инновациялық дамуды басқару жүйесінің бәсекелік қабілеттілігін дамыту болып табылады.

Қазіргі нарықтық экономика кезеңінде, ғылыми өнімнің - тауарға айналу жағдайында инновациялық процестің дамуына мүдделі жақтары, біріншіден- өндіруші, екіншіден- ғылыми өнімді тұтынушы болулары керек. Осыған байланысты, біріншіден құрылған нарықтық жағдайдың негізінде ғылыми-техникалық әзірлемелердің мақсатқа сәйкестігін анықтайтын ғылыми жобаларды талдайтын кешен болу керек.

Агроөнеркәсіп кешенінің ғылыми-техникалық саласындағы инновациялық дамудың орталығын құру, аумақтық инновациялық бағдарламаларды тиімді іске асыруға ықпал етеді.

Аумақтық инновациялық бағдарламалардың іске асуын ақпаратпен қамтамасыз ету, облыстық және аудандық ақпараттық компьютерлік орталықтар құру негізінде іске асыруға болады. Бұл-орталықтарда маркетингтік зерттеулер мен ғылыми-техникалық жобалардың эксперттік бағалауы жүргізілуі қажет. Шарттық негізінде барлық және меншік түріндегі ауылшаруашылық тауар өндірушілеріне, өндірісті дамытудың болашақ бағыттары, отандық және шетелдік жобаларды пайдаланумен, қажетті инновациялық өзгерістерді іске асыру, және де техникалық, заңдылық, қаржылық және басқада мәселелер бойынша кеңінен қызметтер көрсете алады.

Инновациялық жобаны және инновациялық өзгерістерді экономикалық негіздеудің кейінгі сатысы қаржылық жоспарды әзірлеу болып табылады. Бұл кезеңге кіретіндер: қаржылық нәтижелерді болжау; несиелік берешек, пайыздар мен айыппұл-дарды өтеу кестесі. Инновациялық жобаның тиімділігін бағалау үшін, қаражаттың белгілі бір мөлшері, қазіргі инвестицияның нәтижесі кейінгі жылдардағы ақша түсімдерінің құйылуы болады деген жағдайды есепке алуы керек.

Оңтүстік Қазақстан облысының агроөнеркәсіп кешенінде майлы дақылдардың тұқымдық шаруашылығын дамыту, ауылшаруашылық өнім өндірісінің төмендеуін тоқтату және облыстағы, тұқым шаруашылығы үдерісінде қатысушы барлық шаруашылық тұлғалардың өзара шаруашылық, өзара пайдалылық қатынастарын жетілдіру мақсатында облыстың ауылшаруашылық құрылымдарында майлы дақылдар тұқым шаруашылығын дамыту бойынша қазіргі таңда іс- шаралар жүруде. Майлы дақылдарды өңдеудің сапасын асыруда, күнбағыс пен мақсарыны жеткізуші кәсіпорындар мен май өңдеуші мекемелердің

арасындағы бірігу және қауымдасу байланыстарын дамыту жобасы жоспарлануда.

Жоспарланған жобаны іске асыру, облыстың ішкі нарығындағы өсімдік майына деген қажеттілігін қамтамасыз ету мәселесін шешеді, және де жақын және алыс шет елдерден валюталық ақша қаржыларының отандық экономикаға түсуіне негіз болады.

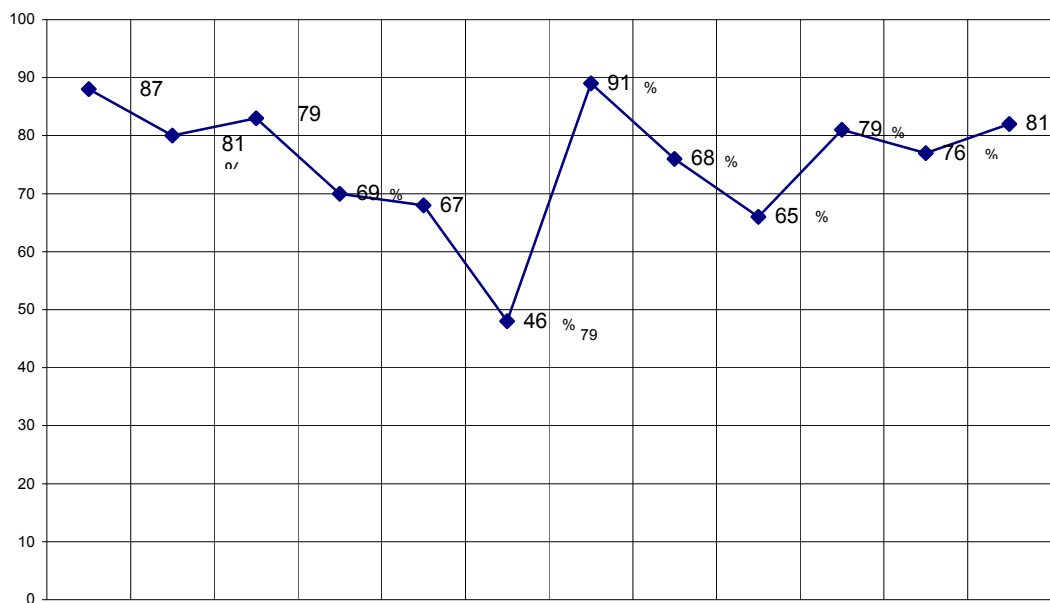
Ауылшаруашылық кешені өндірісінің бүгінгі күндегі жағдайы өзінің техникалық қамтамасыз етілуімен анықталады, себебі ауылшаруашылық дақылдарын тиімді өсірудің барлық технологиялық іс-әрекеттері, механизациялық құралдарымен жүзеге асырылады.

Техниканың санының, кейінгі жылдары, жедел түрде қысқаруы, ең алдымен дақылдарды өсірудің технологиясының елеулі нашарлануына, соның себебінен тек өнімнің көлеміне ғана емес, сонымен қатар ауылшаруашылық өндірістің тиімділігіне де әсер етеді.

Ауылшаруашылық өнімін өндіруде отандық өндірушілердің техникалық және технологиялық артта қалуы, ауылшаруашылығы өндірісінің дамуына, және әлемдік нарықта бәсекелік қабілеттілігінің жоғарлауын тежейтін басты фактор болуда.

Сурет 1 - Оңтүстік Қазақстан облысы агроөнеркәсіп кешенінің ауылшаруашылық тауар өндірушілердегі техниканың үлесі

Жалпы санына % , 2007ж



Ауылшаруашылық тауар өндірушілері техниканың жетіспеушілігінен және қаржылық жағдайының нашарлауынан көптеген технологиялық

талаптарды орындамайды, дақылдарды өсірудің технологиясын бұзады және бұл жағдайда белгілі экономикалық залал көреді. Статистикалық мәліметтерді талдау көрсеткендей, ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерінің басым көпшілігінде, қаржы құралдарының жеткіліксіздігі себебінен оларға істен шыққан техниканы дер кезінде ауыстыруға мүмкіндік бермейді, ал олардың төмен қаржылық төлем қабілеттіліктері қажетті техникалық құралдарды, әсіресе жаңа озық ауылшаруашылық техниканы сатып алуға мүмкіндік бермейді (сурет-1).

Яғни, техникамен қамтамасыз етудің маңызды бір мәселесі машина-технологиялық бекеттер желісін құру болып отыр. Бұлардың жәрдемімен техникалық қызмет көрсетуді қайта қалпына келтіру, шаруашылықтарда оларға арналған жұмыстарды орындау арқылы, техникамен қамтамасыз етілу мәселерін жолға қою жүзеге асырылады.

Қазіргі таңда агроөнеркәсіп кешенін дамыту мәселелерінің маңызды, құрамдас бөліктерінің бірі – елдің әр аумағының табиғи жағдайларын тиімді пайдалану негізінде ауылшаруашылық өндірісін орналастыруды негіздеу, болып табылады. Оңтүстік Қазақстан облысы табиғи және ауа-райы жағдайларына сәйкес жылуды көп қажет ететін шитті-мақта, көкөніс, жеміс, күнбағыс, мақсары және басқада майлы дақылды ауылшаруашылық өнімдердің өндірісін дамытуға мүмкіндігі үлкен.

Табиғи - тарихтық және экономикалық жағдайларға байланысты облыс аумағындағы ауылшаруашылық өндірісінің қазіргі мамандануы мен оның орналасуы, ауылшаруашылық өндірісінің мамандануының бірнеше зоналарын қамтиды. Мақта шаруашылықтық зонасы Мақтаарал (Облыстағы жалпы мақта көлеміндегі үлесі-68,4%), Шардара (14,5%), Сарыағаш (2,9%), Түркістан (13,5%) аудандарындағы мақта шаруашылықтарын қамтиды.

Дамыған астық шаруашылығы бар тәлімі зона, суарылатын жерлерде орналасқан. Осыған байланысты мақта өсімдігіне, көкөніс - бақша дақылдарын өндіруге маманданған бұл шаруашылықтар, өздеріне бекітілген егістік жерлеріне майлы дақылдарды егумен және өнімді мал өсірумен айналысады. Қазығұрт, Сарыағаш, Ордабасы және Төлеби аудандары шаруашылықтарында майлы дақылдардың сәйкесінше 10.5%, 31.7%, 16.3 %, 7.9 %, яғни облыс майлы дақылдарының 70 %-ан астамы өндіріледі.

Азық-түлік қауіпсіздігінің бағдарламасын іске асыру мақсатында облыс агроөнеркәсіп кешенінде мақта мен майлы дақылдар өндірісі бойынша жаңа маманданған шаруашылықтарды, агроөнеркәсіптік интеграция мен шаруашылық аралық кооперация негізінде құру талап етілуде. Сондықтан, майлы дақылдар мен мақта өндірісі бойынша зоналарды кеңейту және құру үшін, облыстың кейбір шаруашылықтары мен аудандарының агроөнеркәсіп кешенінде астық өндірісіне мамандануын өзгерту қажет.

Болашақ қажеттіліктерді анықтау, агроөнеркәсіп кешені өндірістің құрылымын қалыптастыру, ресурстарды салалар арасында таратуда агроөнеркәсіп кешенінің барлық салаларының даму қарқынын жоспарлаудың маңызы үлкен. Ауылшаруашылық дақылдардың дәнімен оны өңдеудің қажеттіліктерін болжау - тамақ өнімдерін тұтыну құрылымының өзгеруінің белгілі беталысына негізделеді және Қазақстан Республикасы медициналық ғылымдары тамақтану институтында әзірленген тұтынудың тиімді нормасы негізінде анықталады.

Ауылшаруашылық дақылдар өнімдік ішкі кешеніндегі экономикалық нәтижелі көрсеткіштердің өзара байланыстылықтары анықталғанда табу қажет: көрсеткіштер арасындағы байланыстың бар екендігін; бұл экономикалық көрсеткіштер деңгейлерінің өзінше әсер шамасы қандай деңгейдегі екендігін; егер көрсеткіштер арасында себеп-салдар байланыстығы бар болса, оларды бейнелейтін аналиттік формула түрі қандай екендігін.

ОҚО-да ауылшаруашылық дақылдар өндірісінің болашақта дамуының және орналастыруының үлгілерін әзірлегенде, бұлар ауылшаруашылықтың дамуының қарқынды және экстенсивті жолдары арасындағы оңтайлы ара қатынасы, сонымен қатар ауылшаруашылық өндірісінің техникалық жарақтандыруын көтеруді есепке алып, еңбек ресурстарына оңтайлы қажеттіліктерді анықтауға мүмкіндік беруі тиіс. Болашақта шитті-мақта, көкөніс және бақша дақылдарының өндірісін әрі қарай кеңейтумен қатар, майлы дақылдар дәні өндірісін жедел дамуытуды қамтамасыз ету қажет. Сонымен, ауылшаруашылық өнімдері өндірісі бойынша өсіп жатқан қажеттіліктерді қанағаттандыруды қамтамасыз ету керек және облысқа алып келу орынды емес өнімдерді, өзінде бәсекелік қабілеттілікті толық қамтамасыз ету есебінен азық-түліктік дақылдар өндірісін шұғыл көбейтіп, республикалық мәні бар салалардың өнімдері бойынша, өзіндік қажеттілікті толық қанағаттандырумен қатар өнімдерді елдің басқа аумақтарына шығаруды да молайту керек.

Облыста агроөнеркәсіп кешенінің ауылшаруашылығын дамытудың стратегиясы, отандық ауылшаруашылық машина жасау кәсіпорындарының қызметтерін қайта жандандыруға ерекше көңіл бөлуді талап етеді және сонымен қатар, облыста ауылшаруашылық кешенінде машиналар мен жабдықтарының қосалқы бөлшектеріне үлкен сұраныстар бар.

Оңтүстік Қазақстан облысының агроөнеркәсіп кешенінде инновациялық үдерістердің даму жағдайлары үшін жүргізілген талдауы, көптеген ауылшаруашылық құрылымдардың экономикалық жағдайының төмендігіне қарамастан, инновациялық үдерістердің тұлғалары үшін, инновациялық белсенділік, жоғары дәрежеде сипатталады. Агроөнеркәсіп

кешенінде ауылшаруашылық өндірісін тұрақтандыру мен дамытудың маңызды шарты ғылыми-техникалық прогрестің рөлін көтеріп, инновациялық үдерісті дамыту қажат. Инновациялық үдерістің нәтижесінде, оған сәйкес инновациялық саясатты жүзеге асырумен агроөнеркәсіп кешенінде тікелей ғылыми салада алынған, ғылыми жетістіктер негізінде өндірісте елеулі жаңғыртулар жүргізіледі.

Облыстың агроөнеркәсіп кешені бойынша, ауылшаруашылық кәсіпорындарына майлы дақылдарды өндірудің инновациялық жобалары, инновациялық үдерістерді жандандыруды және кәсіпорындардың қаржы-экономикалық қызметтерінің тиімділігін көтеруге мүмкіндік береді.

Резюме

В данной статье рассматривается современное состояние инновационного процесса в агропромышленном комплексе ЮКО.

ӘДЕБИЕТТЕР

1.Калиев Г.А. Аграрная реформа в Казахстане: История, современность, перспективы,-Алматы: Бастау, 1998.

2.Оспанов М.Т., Аутов Р.Р.,Ертазин Х. Теория и практика агробизнеса.- Алматы,1997.

А.Б. Молдашев. Проблемы развития АПК Казахстана.

3.Байбараков Е. Планирование и прогнозирование в агропромышленном комплексе Казахстана (опыт и проблемы) // Проблемы агрорынка, 2004, N 1, с. 30

4.Сатыбалдин А.А. Агропромышленный комплекс страны: состояние, проблемы и пути дальнейшего развития. /Стратегия развития Казахстана до 2030 г.: проблемы и пути их реализации.- Алматы: Казахстан, 1998.

Дифференцированная оценка качества труда и персонала в системе высшего образования

Канапинов С.Б.

Усть-Каменогорск, директор РУЦДО Алматинского филиала академии экономики и статистики

Основным условием эффективного развития любой страны, предприятия, учреждения является труд и оплата труда. Важнейшими составляющими эффективности являются компетентность, трудовая активность и объективная оценка труда. Решение проблемы повышения эффективности системы оплаты труда для активизации трудовой деятельности является актуальным для любой страны и, особенно для Казахстана в целом и некоторых отраслей в частности. Функционирование предприятий в условиях рыночной экономики ставит перед ними задачу максимально эффективного использования всех видов ресурсов (особенно человеческих). Качество управления бизнес-процессами, в основе которого лежит человеческий фактор, а также уровень квалификации персонала, в последнее время стали играть решающую роль, так как темпы прироста новых знаний и навыков сильно опережают темпы обновления материально-технической базы бизнес-процессов. Качество управления бизнес-процессами определяется уровнем профессиональной подготовки и квалификации руководителей и специалистов, правильностью и оперативностью разрабатываемых и принимаемых ими управленческих решений. Выполнение поставленной задачи невозможно без обеспечения взаимосвязи размеров оплаты и качества труда особенно в интеллектуальной сфере. Существующие в настоящее время подходы к оценке труда этой категории работников характеризуются недостаточно высокой теоретико-методологической проработанностью и в большинстве своем основаны на традициях и подходах, сформировавшихся в прежней дорыночной экономической среде. Соблюдение соответствия меры труда и меры его вознаграждения представляется особенно важным в условиях инновационного развития государства Казахстан.

Эффективность и качество труда профессорско – преподавательского контингента в системе образования невозможно представить без мотивов и потребностей человека и правильного использования стимулов к труду. Мотивация – это процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, оно очень индивидуально и может меняться под воздействием мотивов и обратной связи с деятельностью человека. В самом общем виде мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки. В итоге, мотивация - это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Мотивация содержит, как детерминированную, так и случайную

составляющую и зависит от множества факторов, она во многом индивидуальна, обусловлена психологическим типом человека.

Поведение человека обычно определяется не одним мотивом, а их совокупностью, в которой мотивы могут находиться в определенном отношении друг к другу по степени их воздействия на поведение человека. Поэтому мотивационная структура человек может рассматриваться как основа осуществления им определенных действий.

Стимулы выполняют роль рычагов воздействия или носителей “раздражения”, вызывающих действие определенных мотивов. В качестве стимулов могут выступать отдельные предметы, действия других людей, обещания, носители обязательств и возможностей, предложено человеку в компенсацию за его действия или что он желал бы получить в результате определенных действий. Человек реагирует на многие стимулы не обязательно сознательно. На отдельные стимулы его реакция даже может не поддаваться сознательному контролю.

При системе переменной заработной платы величина получаемого работником вознаграждения изменяется в зависимости от объективных и субъективных факторов. Объективные факторы – это, прежде всего, результаты его работы. Результаты работы измеряются количественно и оцениваются качественно. Большой проблемой является оценка качества труда. Широко известна и повсеместно применяется сдельная оплата труда. Ее достоинство состоит в непосредственной связи между количеством работы и размером вознаграждения. Сдельная форма оплаты стимулирует работника на увеличение объемов производимой им продукции и ценится работниками за объективность. Недостаток системы - снижение качества продукции, большие прямые и косвенные издержки, отсутствие связи заработка работника с работой подразделения и организации в целом, что отрицательно сказывается на коллективной мотивации и командной работе.

В настоящее время во многих вузах исследуется рейтинговая система оплаты труда. Рейтинг определяется как сумма баллов набранных преподавателем по четырем разделам его деятельности:

1. Учебная и методическая работа.
2. Научная работа, подготовка кадров и международного сотрудничества.
3. Воспитательная работа.
4. Поручения ректората/директората (деканата).

Возникает задача интегрирования дифференцированных результативных оценок труда. Задача интегрирования результатов работы имеет множество альтернативных вариантов, как с точки зрения применяемых методов исследования характеристик работников, так и с точки зрения формирования интегрального показателя. В данной работе предлагается метод интегральной оценки результатов работы и потенциала сотрудников образовательного учреждения в среде упомянутой рейтинговой системы.

Рейтинг представляет собой сумму баллов, измеряющую результаты работы за определенный период времени, в сочетании качественных и количественных оценок. Для качественного оценивания используется инструмент экспертных оценок, как на промежуточных, так и заключительных стадиях при подведении

итогового результата деятельности преподавателя в соответствии с его индивидуальным планом на учебный год.

Эффективность работы рассчитывается в двух вариантах:

1. Получение рейтинга преподавателя, без учета экспертных оценок.
2. Получение рейтинга преподавателя, с учетом экспертных оценок.

$$P_j = \sum_{i=1}^m a_{ij} * b_i,$$

где a - численное значение i -го показателя j -того раздела (баллы);

b – весовой коэффициент i -го элемента j -того показателя;

m – число показателей.

Численное значение локального показателя P_j определяет вклад каждого элемента модели в комплексную оценку сотрудника. Здесь, сумма оценок основана на принципе: "низкая оценка по одному критерию может быть компенсирована высокой оценкой по другому". Так как для каждого показателя, назначаются путем экспертной обработки определенная оценка, которая в зависимости от направления деятельности учебного учреждения на данный учебный год может либо понижать, либо повышать итоговый балл по данному показателю. Весовые коэффициенты вводятся для ранжирования важности частных показателей деятельности и имеют регулирующую функцию. Весовые коэффициенты характеризуют относительную важность показателей в их совокупности с качеством работы. Весовые коэффициенты определяются методом экспертных оценок путем ранжирования показателей с присвоением им удельных весов в долях единицы. Частные показатели эффективности характеризуют вклад того или иного показателя в общую эффективность работы. Этим можно добиться некоторого эффекта сглаживания, т.е., понижать рейтинг преподавателя, если он увлекается только каким – то одним видом деятельности, например, только чтением лекций, и подготовкой учебной и методической литературы. И, тем не менее, серьезным недостатком этой аддитивно - пропорциональной системы является возможность за счет «достижений» в одной сфере оцениваемой деятельности полностью компенсировать недостатки в других разделах системы профессиональных требований к работнику. Математическая база этого недостатка состоит в использовании четких подходов в применяемых нормативах.

Этот недостаток можно «сгладить», если использовать теорию нечетких множеств [1]. Полное множество состояний качества объекта A (кафедры) предлагаем разбить на пять (в общем случае пересекающихся) нечетких подмножеств (термов) вида:

A_1 - нечеткое подмножество состояний “предельно низкого качества”;

A_2 - нечеткое подмножество состояний “низкого качества”;

A_3 - нечеткое подмножество состояний “приемлемого качества”;

A_4 - нечеткое подмножество состояний “высокого качества”;

A_5 - нечеткое подмножество состояний “предельного качества”.

То есть, терм-множество лингвистической переменной “Качество” состоит из пяти диапазонов-компонентов. Каждому из подмножеств $A_1... A_5$ соответствуют свои функции принадлежности $\mu_1(V) \dots \mu_5(V)$, где V - комплексный показатель состояния объекта, причем чем выше V , тем выше

качество работы (состояние объекта). Качественный вид функций $\mu_i(V)$ представлен на рисунке 1.

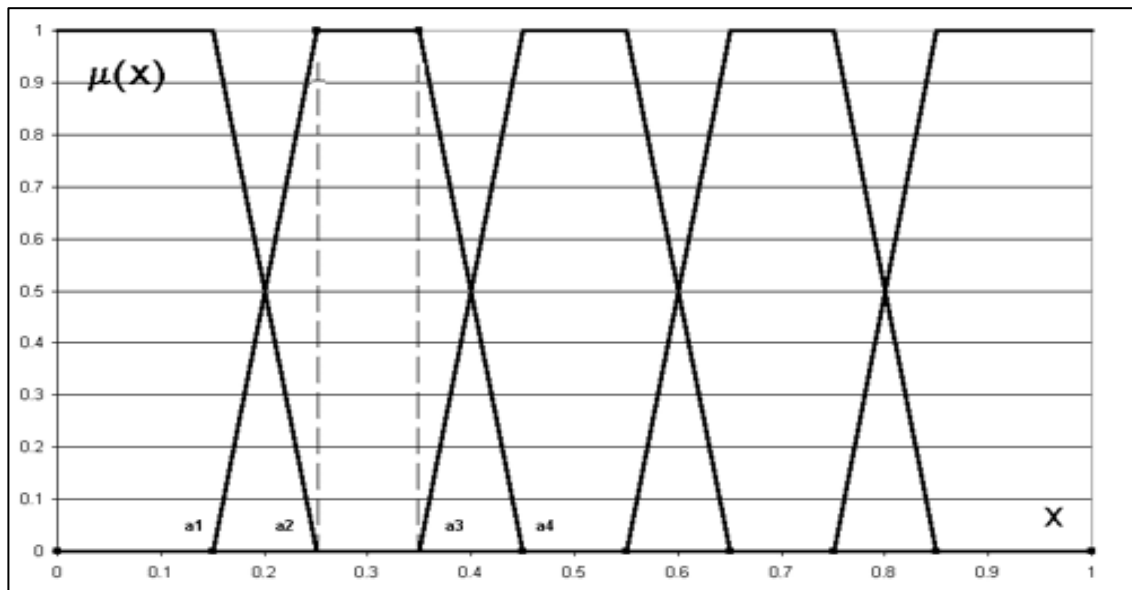


Рисунок 1- Качественный вид функций $\mu_i(V)$.

Задача комплексного анализа может быть сформулирована следующим образом: определить процедуру ψ (функцию или алгоритм), связывающую набор показателей $\{X\}$ с комплексным показателем V . Тогда, по мере получения количественных значений V и на основании функций $\mu_1(V)$, конструируется следующее утверждение - “Текущее состояние объекта”:

- предельно качества с уровнем соответствия $\mu_1(V)$;
- относительно качества с уровнем соответствия $\mu_2(V)$;
- среднего качества с уровнем соответствия $\mu_3(V)$;
- низкого качества с уровнем соответствия $\mu_4(V)$;
- предельно низкого с уровнем соответствия $\mu_5(V)$.

Это утверждение придает определенный вес каждой из гипотез принадлежности текущего состояния объекта к одному из нечетких подмножеств $\{A\}$. Лицо, принимающее решение в отношении объекта, может удовлетвориться той гипотезой, для которой значение $\mu_1(V)$, максимально, и таким образом для себя качественно оценить состояние объекта.

Будем считать, что функция принадлежности $\mu_A(x)$ элемента x к нечеткому множеству A – это субъективная мера того, насколько x соответствует понятию, смысл которого формализуется нечетким множеством A .

Существует свыше десятка типовых форм кривых для задания функций принадлежности. Наибольшее распространение получили: треугольная, трапециевидальная и гауссова функции принадлежности.

Треугольная функция принадлежности определяется тройкой чисел (a, b, c) , и ее значение в точке x вычисляется согласно выражению:

$$MF(x) = \begin{cases} 1 - \frac{b-x}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1 - \frac{x-c}{c-b}, & b \leq x \leq c \\ 0, & \text{в остальных случаях} \end{cases}$$

При $(b-a)=(c-b)$ имеем случай симметричной треугольной функции принадлежности, которая может быть однозначно задана двумя параметрами из тройки (a,b,c) .

Аналогично для задания трапецеидальной функции принадлежности необходима четверка чисел (a,b,c,d) :

$$MF(x) = \begin{cases} 1 - \frac{b-x}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1, & b \leq x \leq c \\ 1 - \frac{x-c}{d-c}, & c \leq x \leq d \\ 0, & \text{в остальных случаях} \end{cases}$$

При $(b-a)=(d-c)$ трапецеидальная функция принадлежности принимает симметричный вид.

Формализуем нечеткое понятие "Возраст сотрудников" для оценки интегрального показателя «Качество персонала» ВУЗа. Это и будет название соответствующей лингвистической переменной. Зададим для нее область определения $X = [18; 60]$ и четыре лингвистических терма - "Молодой", "Средний", "Выше среднего", ...

Трапецеидальные функции принадлежности принимает следующий вид: "Молодой" = $[18, 18, 28, 30]$; "Средний" = $[28, 32, 35, 38]$; "Выше среднего" = $[36, 39, 41, 50]$; "" = ... $[42, 51, 58, 60]$.

Графическая интерпретация лингвистической переменной «Возраст сотрудников» представлен на рисунке 2.

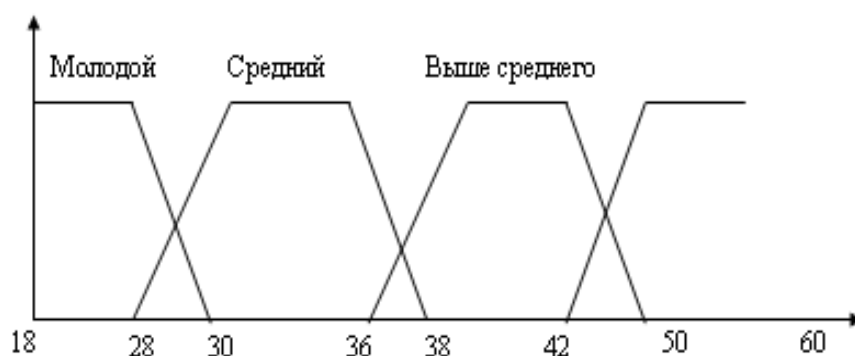


Рисунок 2 - Функция принадлежности лингвистической переменной «Возраст сотрудников»

Для реализации компьютерного эксперимента была разработана и реализована имитационная модель расчета интегрального показателя «Качество персонала», которая представлена на рисунке 3.

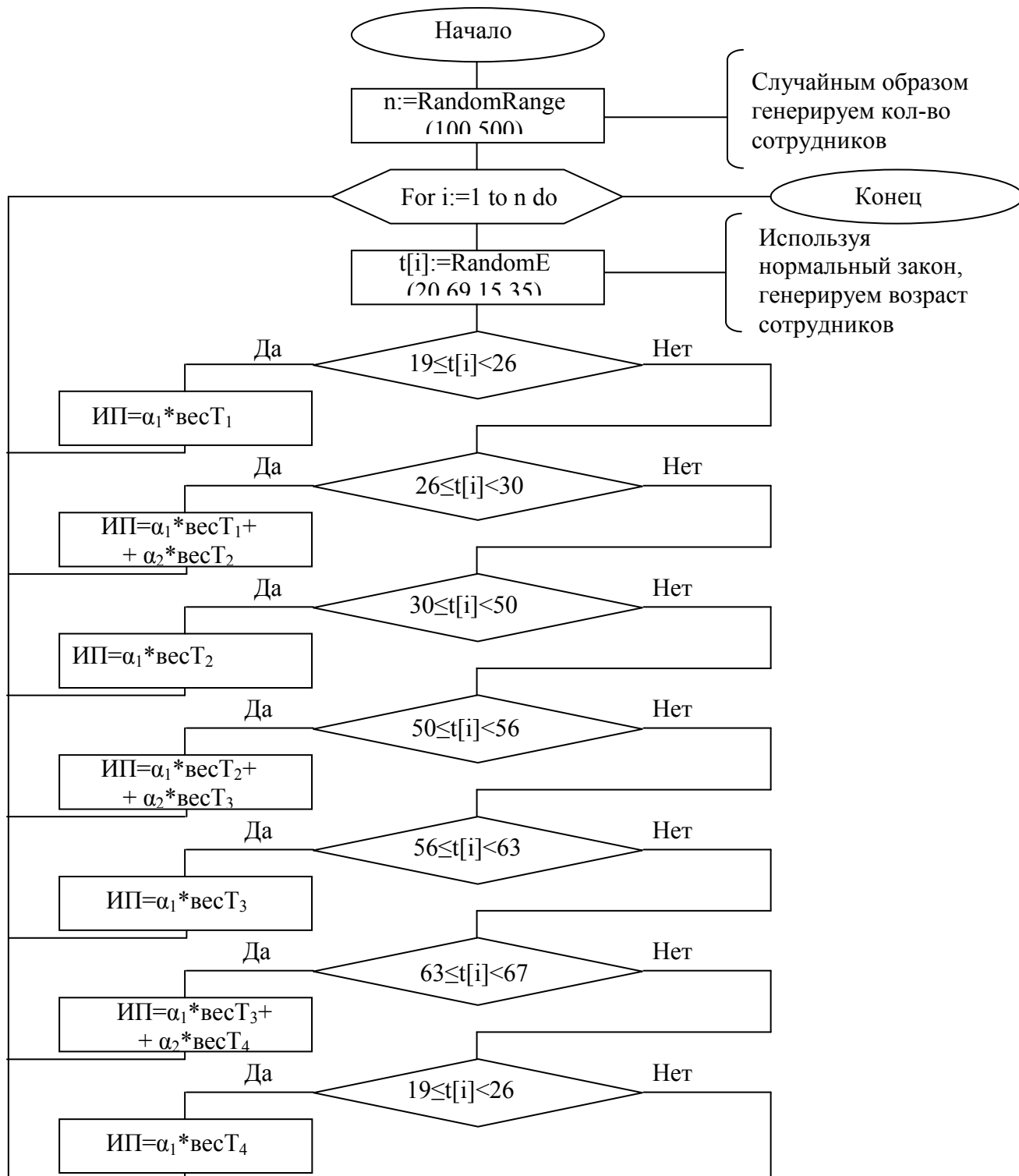


Рисунок 3- Имитационная модель расчета интегрального показателя для критерия возраст сотрудников

Программный продукт был реализован в среде Delphi 6.0. Главное окно программы представлено на рисунке 4.

Рисунок 4 - Главное окно программного продукта расчета интегрального показателя «Качество персонала»

Для проведения компьютерного эксперимента были взяты критерии «качество персонала», как наиболее важного, по мнению экспертов для деятельности ВУЗа. Реализация компьютерного эксперимента для критерия «Качество персонала» представлена на рисунке 5.

Возраст	25	22	46	36	23	36	32	43	19	48	47	26	29	38	29	31	27	27	34	23	37	21	42	25	34
Инт. показ	0,322	0,322	0,235	0,305	0,322	0,305	0,305	0,305	0,322	0,249	0,242	0,322	0,318	0,305	0,318	0,305	0,309	0,309	0,305	0,322	0,305	0,322	0,305	0,322	0,305

Интегральный показатель критерия а): - 0,302146964856232

Квалиф. %	69	65	70	55	63	71	67	53	65	70	61	54	51	68	44	77	53	76	77	69	63	54	86	64	75
Инт. показ	0,26	0,26	0,26	0,26	0,19	0,26	0,26	0,18	0,26	0,26	0,21	0,18	0,18	0,26	0,13	0,31	0,18	0,32	0,31	0,26	0,19	0,18	0,32	0,19	0,32

Интегральный показатель критерия б): - 0,227699680511182

Общий интегральный показатель критерия: - 0,264923322683707

Рисунок 5 - Пример реализации компьютерного эксперимента для критерия «Качество персонала»

1. Заде Л.А. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений // Математика сегодня. – М.: Знание. 1974. – С. 5 – 49.

Аннотация

Мақалада Қазақстан Республикасы мемлекетіміздің инновациялық даму жағдайындағы жоғары білім саласындағы еңбек сапасы мен тиімділігін бағалау әдістері анықталады.

Настоящее и будущее туризма в Семиречье

Исмаилова Ж.Б. соискатель

Кластеризация отечественной экономики – это не случайность, а общемировая тенденция последних лет. Кластеры, состоящие из предприятий, имеющих определенную специализацию в каком-либо секторе экономики и локализованных географически, широко распространены в Германии, США, Японии, развивающихся странах Латинской Америки, Азии и Африки – таких, как Индия Индонезия, Мексика, Боливия, Мадагаскар, Марокко. К примеру, в Великобритании действуют 153 кластера, в Японии – 19, а в Индии – более двух тысяч.

Алматинская область местом реализации проектов пилотного кластера «Туризм» была выбрана в связи с наличием большого числа природно-рекреационных и культурно-исторических ресурсов. Край семи рек от других регионов Казахстана отличается уникальной флорой и фауной, неповторимыми горными ландшафтами Заилийского и Джунгарского Алатау, богатством водных источников, в числе которых озера Алаколь и Балхаш, Капшагайское водохранилище, трансграничная река Или, десятки рек и горных озер, здесь во множестве встречаются древние захоронения в виде курганных комплексов и целые галереи петроглифов, мавзолеи и мазары известных людей прошлого, хоть и затерянные в глубинке, но действующие музеи и мемориальные комплексы. Кроме того, разработчики кластерной стратегии учли и то, что Жетысу, в отличие от других областей республики, широкими возможностями приема туристов – на сегодняшний день количество гостиниц, санаториев и профилакториев, зон и баз отдыха, домов отдыха, оздоровительных лагерей, гостевых и охотничьих домиков уже составляет более трехсот объектов.

Отделом развития туризма департамента предпринимательства и промышленности Алматинской области, который непосредственно занимается реализацией целей и задач пилотного кластера, проделана большая работа по формированию привлекательного туристского имиджа региона. Делегации Жетысу участвовали во всех крупнейших туристских выставках и ярмарках, проходящих в Германии, Нидерландах, Испании, России, Великобритании, привозили дипломы и сертификаты благодарности за активное участие с аналогичных мероприятий в Казахстане. В целях популяризации туризма среди населения области проводятся собирающие все большее число участников областной слет туристов, фестивали авторской песни, туриада «Джунгария», туристский фестиваль «Бурхан-Булак», соревнования по пешеходному горному туризму, туристскому многоборью. Для СМИ, отечественных и зарубежных туроператоров организовываются

информационные и презентационные туры. Разработаны и два уникальных проекта, не имеющих аналогов в Казахстане: «Ата жұртқа саяхат» для проживающей за рубежом казахской диаспоры и путешествие по маршрутам экспедиции Чокана Валиханова. Особое внимание уделяется вопросу подготовки и переподготовки кадров для этой отрасли: совместно с Университетом Центральной Азии, областной федерацией спортивного туризма, университетом «Туран» проводятся семинары-тренинги, курсы по обучению инструкторов туризма, экскурсоводов, судейского корпуса. А вот с целью повышения информированности работников турсферы и любителей активного отдыха издана серия специализированных туристских карт и буклетов по Алматинской области, действует web сайт «Туризм и отдых в Алматинской области», а в данное время идет работа над новым путеводителем по Жетысу, который выйдет в свет на казахском, русском, английском и китайском языках.

Сегодня развитием туризма в нашем краю на лицензионной основе занимаются 47 фирм и один индивидуальный предприниматель – это главные действующие лица создаваемого кластера. Пока они представляют собой малые предприятия с численностью персонала от трех до десяти человек. Но специфика нашего кластера такова, что туроператоры Жетысу имеют тесные производственные связи со своими коллегами и одновременно конкурентами из южной столицы, где зарегистрированы более 60% всех турфирм Казахстана.

Наиболее успешно работают в этой сфере те города и районы области, где имеется необходимая материальная база и оказывается поддержка предпринимателям со стороны местных исполнительных органов власти – это Енбекшиказахский, Карасайский, Талгарский, Панфиловский районы и город Капшагай. Положительная тенденция в развитии туризма наметилась в Аксуском, Уйгурском, Ескельдинском районах и городе Текели. Можно даже говорить и о зачатках определенной специализации местных туроператоров: жамбылцы и талгарцы делают упор на культурно-познавательный туризм, экологическое направление предпочли в Енбекшиказахском, Карасайском, Кербулакском, Уйгурском, Райымбекском, Балхашском районах и городе Текели, лечебно-оздоровительные туры практикуют в Аксуском, Алакольском, Панфиловском районах и городе Капшагай.

Алакольский район расположен в выгодной климатической зоне. На территории района протекают реки – Тентек, Чинжали, Жаманты, Кызылтал, Ыргайты. Все истоки рек находятся высоко в горах и по праву считаются горными. Они питают систему Алакольских озер – Алаколь, Кошкарколь, Сасыкколь, Коржынокль и Жаланащколь.

На озерах и водоемах гнездятся множество видов пернатых, одно из трех известных в мире гнездовий реликтовых чаек. Район разнообразен по флоре и фауне. Архары, горные козлы, медведи, барсы, волки, кабаны, корсаки, лисы, зайцы. В озерах водятся сазан, белый амур, карп, толстолобик, окунь, судак.

Феномен региона заключается в насыщенности и минерализации озер, т.е. от пресной до соленой, от слабо щелочной до радоновой, что позволяет говорить о лечебных свойствах присущих только этим водам из-за наличия в водоносном горизонте галечно-гравийного материала, содержащего большое количество кремния и обладающего бактерицидной эффективностью.

Все это создает благоприятные условия для развития туризма в районе, которое в перспективе станет высокодоходной отраслью экономики.

За прошедший год в учреждениях сферы туризма отдохнули и поправили здоровье 15025 туристов. Объектами туризма оказано платных услуг на сумму 38 млн. тенге. В бюджет поступило 9 млн. тенге налогов и платежей. Всего в сфере туризма работали 240 человек. В текущем году их количество достигнет 17000 человек.

На берегу озера Алаколь расположен многочисленные дома и зоны отдыха, пансионаты, гостевые дома и туристские базы. В частности: лагерь «Жалын» на 200 мест, лагерь «Шагала» на 60 мест, пансионат «Коктума» на 50 мест, база отдыха «Арктур» на 40 человек и сеть частных гостевых домов рассчитанные в общей сложности на 1350 человек. Все они расположены на берегу озера Алаколь. Лагерь «Кайынды», расположен в Токжайлау, может принимать до 80-ти человек за один сезон отдыха. Имеются коттеджи для семейного отдыха.

Цены на отдых колеблются в пределах от 800 до 4000 тенге в сутки на одного человека в зависимости от сервиса обслуживания. Так, например, в частных гостевых домах цены от 950 до 1200 тенге на одного человека за сутки включая трехразовое питание. В лагерях, пансионате и базе отдыха проживание одного человека обойдется в пределах 1500-4000 тенге в сутки.

Но не только целебными водами озер Алаколь и Жаланашколь знаменит наш край. Имеются также лечебные грязевые источники: на участке «Коссор» в Архарлинском сельском округе и «Шубартубек» в Актубекском сельском округе. Различные кожные заболевания, заболевания суставов лечатся буквально за один сезон.

Запланировано строительство 60-ти коттеджей на побережье озера Алаколь в районе села Акший, согласно Генеральному плану развития зоны отдыха и на собственные средства предпринимателей. В этот сезон отдыха гостей принимает только что сданный в эксплуатацию туристский комплекс Союза водителей РК на 60 человек. Уютные 1-2-3-4 местные номера, мини-стадион, бильярд, великолепная кухня. Уже распахнул двери и комплекс «Ева-Люкс». Конкуренцию им могут составить и 26 владельцев частных домов, гарантирующие отдыхающим максимальный комфорт.

В районе работает ТОО СП «Азия Сафари Сервис». Основной целью фирмы является внедрение и реализация международного опыта, развития иностранной охоты и экологического туризма. За фирмой закреплены охотничьи угодья. Фирма берет на себя издержки по организации охотничьего хозяйства на закрепленной территории и финансирование всех необходимых программ по содержанию и развитию инфраструктуры на уровне мировых стандартов.

Разработан проект по созданию между городами Алматы и Капшагай четырех городов спутников. Первый город расположится на пересечении трассы с будущей Большой Алматинской кольцевой автодорогой, близ поселка Первомайка, под условным названием Голден Сити – Золотой город. Он будет в основном жилой зоной, что позволит осуществить отток населения от перенаселенного мегаполиса. Второй город под наименованием Гейт Сити – Деловой город предназначен для ведения бизнеса, где будут сосредоточены офисы и банки. Он расположится в районе Дмитриевского моста и станет местом деловых встреч. Следующий – Гроуинг Сити – Растущий город станет производственной зоной, где расположатся промышленные предприятия и научно – исследовательские учреждения. И Грин Сити – Зеленый город будет местом отдыха и развлечения с объектами игорного бизнеса, туризма и спорта на побережье Капшагайского водохранилища.

В проекте Город – чудо украсится уникальными объектами, предназначенными для привлечения туристов со всего света. Среди них «Дворец ветров », представляющий собой оригинальное высотное архитектурное сооружение из нескольких башен в центре города высотой свыше 600 метров с сетью магазинов розничной торговли и многочисленными объектами сервиса. Башня «Морской дракон» – также высотное здание из двух неодинаковых по высоте башен смешанного назначения, состоящее из ресторанов, гостиницы, магазинов, офисных помещений и из номеров класса «люкс» расположенных на верхних этажах башен. Еще одна оригинальная башня представит из себя стеклянный купол на высоте 50-ти метров, который окупится за счет рекламы. На специально оборудованном автобанае можно будет проводить соревнования по гонкам Формула-1.

Оригинальный объект – «Дворец моря», крыша его будет служить смотровой площадкой, увенчанной гигантским колесом обозрения, который возвысится над степью и водной гладью на 200 метров. Сюрприз ожидает и любителей экзотики: в водах Капшагайского водохранилища будет свое чудовище Лох-Несс, как и в шотландском озере . На радость туристов, дежурящих с фото – и видеокамерами, и многочисленных посетителей пляжа из воды периодически будет появляться огромное туловище дикий зверя с зубастой пастью на длинной шее. Из других интересных объектов, безусловно, является олимпийский центр с современным стадионом. Предусмотрено строительство и международного аэропорта.

Город-чудо воплотит в себе бизнес, туризм, спорт, индустрию развлечений, азартных игр с культурными мероприятиями и станет игорным и торговым раем. Созданный в свободной экономической зоне, он органично соединит в себе выгоды ведения бизнеса с предпринимательской инициативой и его социальной ответственностью. Экологические цели проекта предусматривают сохранение существующего природного ландшафта с созданием многофункциональной и хорошо оснащенной экологически чистой курортной зоны. По предварительным расчетам

строительство займет от трех до шести лет в четыре стадии – от детального проектирования до сдачи объектов под ключ.

В развитии экологического туризма большую роль играет Алакольский государственный заповедник, который организован в 1998 году. Территория заповедника занимает площадь чуть больше 20 тысяч гектаров водно-болотных угодий. Имеется 5-ти кордонов, которые находятся в закрытой зоне

На территории заповедника обитают более 300 видов птиц, 196 из которых гнездящиеся, около 40 из них занесены в Красную книгу РК. Это дает возможность для проведения экотуризма рассчитанного для орнитологов, экологов и любителей природы.

В данное время сотрудниками заповедника разработаны 5 туристских экомаршрутов: от гор Арганаты, дельты Тентека, озер Сасыкколь и Алаколь до высокогорного озера Жасылколь с его альпийскими лугами.

Пока не используются возможности рафтинга по горным рекам Лепса и Тентек. Но это уже в перспективе. А пока любой желающий найдет здесь отдых и по душе, и по средствам.

Есть у нас и первые ласточки сельского туризма, пользующегося нынче большой популярностью в развитых странах. Так, в поселке Лепсинск Алакольского района иностранцам предлагают проживание в семье или юрточной деревне. Что характерно, постоялец знакомится с процессом получения меда на пасеке, учится доить корову и козу, практикуется в изготовлении сыра, масла и сливок. В Енбекшиказахском районе туристов ждут фермерское хозяйство «Фауна» по разведению африканских страусов и форелевое хозяйство.

Несмотря на благоприятные в общем-то условия развития туристской индустрии, слабо продвигается работа в этом направлении в Райымбекском, Сарканском, Балхашском, Каратальском, Коксуском районах и в городе Талдыкоргане. А в целом тормозит развитие туристского кластера в Алматинской области целый ряд трудноразрешимых проблем. Это, в первую очередь, наши многострадальные дороги. Во-вторых, тургруппе во время экскурсионной поездки приходится преодолевать от объекта до объекта порядка 400 км – в пути зачастую негде остановиться и отдохнуть, потому большинство маршрутов рассчитаны как однодневный тур. Да и сами экскурсионные объекты идеальным состоянием не отличаются – от дождя, ветра, зноя укрыться негде, смотровые площадки неудобные, информационные щиты давно устарели. Существенно беспокоит работников отрасли и ситуации с кадрами – особенно в отдаленных районах сложно найти из числа местных жителей квалифицированных проводников, экскурсоводов, переводчиков, водителей и другой обслуживающий персонал. К тому же до сих пор не вся территория Жетысу находится в зоне покрытия операторов сотовой связи, что затрудняет оказание помощи в экстренных случаях. И еще деятельность алматинских турфирм не способствует развитию туризма в нашей области – налоговые поступления идут в бюджет

мегаполиса, рабочие места в районах не создаются, так как на маршрутах заняты специалисты из южной столицы.

Вот таковы на сегодняшний день первые шаги пилотного кластера «Туризм». Люди в этой отрасли продолжают самоотверженно трудиться: кто-то больше из принципиальных соображений, чтобы сделать наш Казахстан туристской державой, а кто-то в расчете на будущую прибыль, ведь каждый турист за время своего пребывания в среднем приносит доход в 500 долларов США.

Использованная литература

1. Огни Алатау 14.07.07.г
2. Огни Алатау 16.06.07.г
3. Огни Алатау 01.05.07.г

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЯМ

Умерова Ж.А. – преподаватель
кафедры «Государственное регулирование
экономики» КазЭУ им. Т.Рыскулова

Важным приоритетом реализации Стратегии «Казахстан-2030» определено повышение благосостояния граждан Казахстана, жизнеобеспечивающей составляющей которой является жилищная проблема. Эта проблема постепенно решается: в Казахстане функционирует рынок жилья, правительство оказывает поддержку работникам бюджетной сферы и малоимущим в получении жилья на льготных условиях. Проблеме жилья уделяется внимание как со стороны ученых, так и со стороны практиков. Однако, в жилищном деле остается немало нерешенных проблем.

В настоящее время в Казахстане сложилась четыре подвиды рынка жилья:

- 1) квартирный, связанный с продажей и перепродажей частных квартир;
- 2) рынок коммерческого строительства, охватывающий новое городское и офисное строительство, коттеджное строительство в пригородных зонах, санацию изношенных помещений с последующей их продажей или сдачей в аренду;
- 3) вторичный рынок продажи и перепродажи коммерческой недвижимости (имущество малых и средних, приватизированных предприятий, отдельных зданий, строений, сооружений и помещений);
- 4) земельный рынок, касающийся реализации застроенных и незастроенных участков земли или прав на их аренду.

Как известно, рынки подразделяются на открытые и замкнутые. Первые предполагают свободный вход на них любого желающего, второй - регулируется природными механизмами. В этом контексте рынок жилья в Казахстане замкнутый, поскольку существуют определенные барьеры для входа в него (не все могут получить ипотечный кредит).

По другому критерию различают рынки стихийные и организованные, поскольку спрос и предложение в Казахстане не уравниваются стихийно. Рынок жилья следует считать организованным.

Отраслевые рынки диверсифицируются также по стадиям и зрелости – рынок жилья в Республике следует определять как растущий.

Первая особенность рынка жилья - нацеленность на потребителя, удовлетворение постоянно растущих потребностей населения Казахстана в жилье.

Российские исследователи разделяют население страны на четыре социальные группы:

бедные – с доходами ниже прожиточного минимума, позволяющего удовлетворять лишь самые насущные потребности людей на уровне, принятом обществом на конкретном этапе его развития;

низкообеспеченные – с доходами выше прожиточного минимума, но ниже восстановительного потребительного бюджета;

среднеобеспеченные – с доходами выше восстановительного потребительного бюджета, но ниже бюджета высокого достатка;

высокообеспеченные – с доходами выше бюджета, высокого достатка обеспечивающих развивающийся уровень потребления [1].

Во всех группах в качестве социально-экономического показателя, дающего возможность иметь достойный уровень жизни, ощущать себя свободным для осуществления чувства собственного достоинства, иметь рациональный набор благ и услуг, обеспечивающий полное обоснованное удовлетворение физиологических и социальных потребностей человека, присутствует показатель обеспеченности квартирным жильем.

Вторая особенность рынка жилья - ее замкнутый характер. 100% продукции, производимой строительными предприятиями, потребляется внутри страны. В отличие от других отраслей поставки строительных каркасов и блоков из Казахстана за границу, как правило, не производятся отечественными предприятиями внутри страны. Поставки в страны ближнего зарубежья в среднем не превышают 3% общего объема производства продукции [2].

Третья особенность – сложный внутриотраслевой состав, массовость и многообразие форм, типов и видов конструкций жилья. Используемые для строительства жилья строительные материалы изменялись по мере развития человеческого общества и производительных сил. Простейшие материалы и кустарное производство заменялись более современными. Строительные материалы должны быть современными, отвечать всем требованиям научно-технического прогресса с учетом развития строительной индустрии и национального хозяйства в целом. В связи с этим, уместно привести высказывания К.Маркса о том, что целесообразная деятельность людей направлена на достижение осознанной цели. «Самый плохой архитектор от наилучшей пчелы с самого начала отличается тем, что прежде чем строить ячейку из воска, он уже построил ее в своей голове. В конце процесса труда получается результат, который уже в начале этого процесса имелся в представлении человека, т.е. идеально» [3].

Четвертая особенность - широкий диапазон требований, предъявляемых к жилищному строительству и строительным материалам по плотности, прочности, упругоэластическим свойствам, гигроскопичности, водонепроницаемости, морозостойкости, теплопроводности, огнестойкости, химической стойкости и другим физическим свойствам строительных материалов. Ассортимент строительных материалов должен быть гибким, способным отвечать этим разнообразным изменяющимся требованиям.

Пятая особенность – быстрые темпы развития строительства из сборного железобетона во всем мире. Это явно сформировавшаяся тенденция

не случайна. Высокий уровень технологии получения бетона и железобетона позволяет создавать композиционные материалы с заранее заданными свойствами по многим показателям, отвечающим современным представлениям об архитектуре и комфортности среды обитания человека. В условиях нехватки свободной земли, роста населения и сокращения разницы между городским и сельским населением, что связано с демографическими и социальными процессами, целесообразно организовывать гибкие производства в стационарных условиях.

Шестая особенность рынка жилья – сезонность. Законы рыночной экономики, которым подчинен анализируемый рынок, взаимосвязаны не только с законами общественного развития, но и с законами природы.

Как правило, падение объемов жилищного строительства в Республике Казахстан в I и IV кварталах по сравнению со II и III непосредственно связано с сезонным сокращением строительных работ, с его зависимостью от атмосферы и климатических условий.

Климатические факторы серьезно влияют на строительный период, зимой и в некоторой степени весной сокращается объем строительства.

Седьмая особенность строительства жилья вытекает из характера его продукции, которая имеет линейное пространство; территориальное расположение характеризуется неподвижностью, долговечностью (некоторые дома стоят по 200 и более лет); строительные объекты остаются там, где они создаются.

Жилищное строительство непосредственно связано с землей, которая служит основанием зданий, домов, искусственных сооружений и сооружений инфраструктурного характера и т.д. Неподвижность и пространственная определенность жилищного строительства связана с мобильностью средства труда. Рабочая сила, применяемые орудия труда подвижны, перемещаются в соответствии с фазами технологических процессов (особенно во время вскрышных и земляных работ), в то время как возводимые объекты неподвижны.

В жилищном строительстве по окончании строительных работ на одном объекте или участке орудия труда и строительные кадры перемещаются на другие объекты.

Восьмая особенность – в жилищном строительстве даже однотипные по своему назначению объекты требуют привязки типовых проектов к месту строительства с учетом конкретных природных и хозяйственных условий, перспектив развития пространственно-локализованной среды. Эти особенности требуют четкой организации проектно-сметного дела, творческого подхода, применения прогрессивных технологических процессов и конструктивных решений, обеспечивающих снижение себестоимости.

Девятой особенностью жилищного строительства являются более высокие по сравнению с некоторыми другими отраслями единовременные затраты на единицу готовой продукции. Это топливо-, грузо-, капитал-, трудо-, энерго-, материало- и транспортная отрасли материального производства. Удорожание жилищного строительства – это явно наметившаяся

тенденция, что связано с большой потребностью в затратах труда и материалах на строительство 1 кв.м жилья в соответствии с требованиями времени и повышения качества и эстетики жилья.

Десятая особенность данного рынка заключается в двойном назначении объектов жилищного строительства. Как правило, первые этажи существующих и вновь возводимых домов используются в качестве инфраструктурных объектов (магазины, парикмахерские, сауны, рестораны, столовые и т.д.). Большого распространения эта тенденция получила в связи с запрещением акиматами функционирования мелких магазинов (торговых точек) во многих городах и поселках.

Одиннадцатая особенность. Опыт пятнадцатилетних преобразований, связанных с тотальной приватизацией, свидетельствует о том, что государство должно оказывать поддержку жилищному бизнесу, что связано, в первую очередь, с недоиспользованием мощностных возможностей строительных организаций. Тщательный анализ эффективности функционирования свидетельствует о том, что производственные мощности строительных организаций используются на 50-60% и мощности по изготовлению строительных материалов и конструкций – на 40-45%.

Перед государственными органами и научно-исследовательскими организациями, практиками и учеными возникла проблема в решении вопроса эффективного использования мощностей в строительной отрасли. Скорректированные направления научного поиска, связанного с развитием теории эффективности, отличаются новым подходом ее определения.

Под эффективностью следует понимать не соотношение результата и затрат, как общепринято, а степень использования производственного потенциала предприятия, раскрытия возможностей выпуска продукции, получения валового дохода и прибылей на основе учета всей совокупности природных и экономических условий [4].

Такой подход позволяет изменить отношения к задаче повышения эффективности производства в сознании работников этого сектора и общественном мнении. Как известно, приватизация не привела автоматически к повышению эффективности производства. Практика не подтверждает, что приватизированные предприятия работают эффективнее государственных. Анализ постприватизированного функционирования и развития ряда компаний строительного сектора свидетельствует, что большая их часть не сумела обеспечить их эффективное управление. Реальное положение дел в жилищном строительстве свидетельствует, что новые хозяева не заинтересованы развивать предприятия, внедрять научно-технологический прогресс. В условиях, когда основным обобщающим показателем эффективности производства считался (и до сих пор считается) уровень рентабельности, слагающийся в основном за счет низкого уровня оплаты труда, не обеспечивающего даже нормальных условий воспроизводства рабочей силы, новоявленные хозяева относительно легко оправдывались перед государством и обществом, предъявляя достаточно высокие показатели. Не случайно, не только в областных, но и в республиканских печатных изданиях в качестве целевых установок и даже в

форме количественных ориентиров подчеркивалось, что единственным способом решения многих жилищных проблем является достижение высоких устойчивых темпов экономического роста за счет повышения эффективности производства. Такая формулировка одного из главных ориентиров модернизации народного хозяйства устраивала не только новых хозяев строительных предприятий, но и часть общества. В этом контексте концептуальная модель государственного регионального регулирования экономики строительства в областях и республике должна предусматривать формирование и наращивание инвестиционных источников на строительство. При этом следует:

- государству стимулировать привлечение инвестиций в жилищное строительство;
- совершенствовать связи между инвесторами и подрядчиками, поставщиками и потребителями, республиканскими и региональными органами управления;
- проводить инвентаризацию всех действующих промышленных и производственных мощностей с учетом их технических возможностей, неиспользуемого потенциала и необходимости переоснащения;
- создать государственные лизинговые компании для содействия формированию средств на приобретение ими строительных машин и механизмов;
- разработка программ перспективного и текущего развития региона;
- внедрение передовых проектных решений в области строительства, технологии, производства работ и производительной строительной техники;
- регулировать и максимально использовать строительные трудовые ресурсы, основные производственные фонды и материальные запасы в регионе;
- постоянно изыскивать возможности максимальной загрузки действующих производственных мощностей в строительстве (подрядных и субподрядных организаций, ДСК, местных заводов-изготовителей, строительных материалов и конструкций);
- регулировать систему ценообразования, стоимости строительной продукции и локальных цен, чтобы устранить противоречия между подрядчиками и заказчиками, поставщиками и потребителями;
- осуществлять систематический контроль над инвестиционными процессами и эффективным использованием ресурсов (денежных, трудовых, материальных, основного капитала, а также за своевременной оплатой выполненных работ) [5].

На первый взгляд сомнениям в правильности целеустремленностей поведения строительных организаций не должно быть места. В Казахстане во всех областных центрах дома вырастали как грибы, налицо нарастал строительный бум, однако он прекратился и основная причина – из-за недостаточного финансирования. Выяснилось, что строительные частные организации не способны сами осуществлять дальнейшее строительство и нуждаются не только в финансировании со стороны государства, но и в более сильном государственном руководстве и участии. В этом контексте

решительная и активная роль государства в решении проблем жилищного строительства, в обеспечении его конечной результативности, оцениваемой с учетом интереса общества, необходима. Отечественные и российские ученые и практики пришли к выводу, что в системе «свободного рынка» нельзя обойтись без участия государства в инвестиционном процессе, его регулирующей роли. В условиях упадка и неопределенности государство должно взять на себя ведущую роль в подъеме инвестиционной активности [6].

Речь идет о качественном улучшении государственного регулирования и поддержки инновационного пути развития отечественного производства. Оно осуществимо на основе долгосрочной государственной политики, включающей комплексные меры по повышению роли государства в решении социально-экономических проблем, структуризации смешанных форм собственности и хозяйствования. Для этого необходимо усилить поддержку не только со стороны государства и экономики, но и со стороны субъектов и институтов хозяйствования начиная от производственных и кончая кредитными.

Исходя из этого, значимым и актуальным представляется создание таких условий, которые содействовали бы формированию накопления, должных ресурсов для финансирования жилищного строительства. Казахстан обладает не только значительным индустриальным потенциалом, но и достаточно ценным опытом положительного решения крупных народнохозяйственных задач, в числе которых финансирование жилищного строительства во всевозрастающих масштабах. При этом необходима организация жесткого мониторинга государством за расходованием и использованием инвестиционных ресурсов, используя организационные, экономические, социальные и правовые методы управления.

Список использованной литературы

1. В.Бобков. Уровень социального неравенства. Экономист. 2006. №3. С.59-61
2. Москвина Н.А. Рынок строительных материалов /Внешняя торговля/1995.№6.С.35-41.
3. К.Маркс, Ф.Энгельс.Соч., (В 30-ти.т) М.: Росполитиздат 1963,- т.23,-С,189.
4. А.Шафронов. Новый подход к эффективности производства. Экономист. 2003. № 4. С.82.
5. И.Воронкин. Возможный эффект государственного регулирования в строительстве. Экономист. 2004.№ 3. С.77-78.
6. И.Воронкин. Возможный эффект государственного регулирования в строительстве. Экономист. 2004.№ 3. С.76.

Түйін

Бұл статьяда Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй нарығының ерекшеліктері мен өзекті мәселелері қамтылған. Тұрғын үй құрылысын жеделдету мен оны жақсарту жолдары қаралып, Мемлекет тарапынан қолдау қажеттілігі көрсетілген.

К вопросу о содержании понятия «услуга».

Туебекова Ш.Ж.(Каз НПУ им. Абая)

Теоретические и практические проблемы, возникающие в ходе рыночных преобразований, решаются в русле совершенствования всей системы экономических отношений. В комплексе основных проблем, требующих глубокого теоретического осмысления и обоснования, особое значение приобретает изучение развития сферы услуг.

Для анализа экономики сферы услуг необходимо определить содержание самого понятия «услуга».

В экономической литературе в определении понятия «услуга» встречаются различные трактовки, рассматривающие услугу и как вид деятельности, и как результат деятельности, и как саму деятельность. К примеру, Ф. Котлер приводит следующее определение понятия «услуга»: «Услуга – любое мероприятие или выгода, которую одна сторона может предложить другой и которая в основном неосязема и не приводит к завладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть, связано с товаром в его материальном виде». Вместе с этим Ф. Котлер с соавторами предлагает более широкое определение понятия «service»: «Услуга (service) – любая деятельность, или благо, которую одна сторона может предложить другой. Услуга по сути своей является неосяземой и не приводит к овладению собственностью (к передаче собственности)»

Можно встретить и такое суждение: «Услуги в отличие от товаров неосяземы. Услуги производятся людьми, а товары – машинами. В качестве возражения этим авторам следует заметить, что на современном этапе развития науки и техники существуют различные машинные комплексы, производящие непосредственное обслуживание и без присутствия человека, например, банкоматы. В автоматизированных системах также осуществляется обслуживание машин машинами.

В разработках западных экономистов в области теории услуг к услугам относят все, что не связано с добычей полезных ископаемых, промышленным и сельскохозяйственным производством. Подобный остаточный метод имеет серьезный изъян, не позволяющий раскрыть суть рассматриваемого понятия и сформировать определение услуги. Дискуссия концентрируется вокруг вопроса о фундаментальных различиях между понятием «товар» и «услуга». К авторам, которые считают, что данные понятия различны, можно отнести американского экономиста Т.Хилла. В отличие от товаров, обладающих неизменными овеществленными свойствами, услугам, по мнению Т.Хилла, присуща способность воздействия на состояние их потребителя (медицинское обслуживание, образование) или на состояние других предметов материального мира (страхование, реклама), или же одновременно на то, и на другое. Путь к пониманию сущности понятия «услуга» здесь лежит через анализ ее функциональных характеристик. По определению Т. Хилла, услуга – это измененное состояние

человека или предмета, принадлежащего любому участнику экономических отношений, которое достигается в результате сознательных действий другого участника данных отношений (при этом воздействие происходит на основе их предварительной добровольной договоренности) .

Это определение услуги, несмотря на объемность, отражает наиболее существенные характеристики услуги как экономической категории, поскольку в нем есть ссылка на экономические отношения между производителем и потребителем услуги, на непосредственный контакт между ними и указание на то, что полезный эффект достигается в результате сознательной деятельности производителя услуги. Природа услуги в аналогичном контексте анализируется также в работах таких западных ученых, как Ф. Николейдс, Д. Найяр и др.

Интересно определение Р. Малери: «Услуги – нематериальные активы, производимые для целей сбыта». По определению, нематериальные активы (или неосязаемые ценности) – это ценности, не являющиеся физическими, вещественными объектами, но имеющие стоимостную оценку. Услуга – это процесс, состоящий из ряда действий. Эти действия могут быть инструментом для производства ценности, они могут создать ценность, но сами не являются самостоятельной ценностью. Если некие действия полезны только для того, кто их производит, то вряд ли они могут считаться услугой. Понятие «услуга» часто относят только к определенным сферам деятельности. Редко можно встретить организацию, предоставляющую товар или услугу в чистом виде. По мнению К. Гренрооса, услуга – процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги. Данное определение достаточно точно описывает услугу, однако некоторые услуги (косметические, парикмахерские и т.п.) могут быть осязаемыми.

К свойствам услуги, характеризующим ее сущность, относятся:

- оказание и потребление услуги может быть одновременным;
- как правило, услуга имеет индивидуальный характер оказания и потребления;
- в сфере услуг высока доля ручного труда, качество которого зависит от мастерства персонала;
- исполнитель услуги, как правило, не является собственником результата услуги;
- услуги локальны, нетранспортабельны, могут иметь региональный характер;
- услуги могут быть несохраняемы;
- услуга – это действия, исполнение и усилия. Услуга передается покупателю через действия, тогда как товар передается из рук в руки;
- услуга – это нечто, что обладает ценностью для покупателя и может восприниматься сознанием, умственно.

При анализе содержания исследуемых категорий необходимо учитывать их значимость для конкретных исторических условий. По экономической сущности и экономическим свойствам услуги имеют общую корневую систему, определенные одинаковые черты, характеризующие общие «родовые» признаки, в то время как «видовые» признаки характеризуют в содержании категорий новые элементы, обусловленные специфическими производственными отношениями той экономической системы, где они функционируют на данном этапе времени.

Услугу необходимо рассматривать как экономическое отношение, которое предполагает наличие производителя и потребителя услуги. Если вышеуказанные свойства услуги экономически интерпретировать, то можно выделить присущие услугам «родовые» особенности, которые накладывают отпечаток на характер экономических отношений в сфере услуг, придают им специфический характер:

1. Услуги, как правило, неотделимы от ее производителя и взаимоотношения производителя услуги и потребителя строго персонифицированы, они в большинстве случаев основываются на личных контактах. Повышение роли субъективного фактора в сфере услуг обусловлено многими причинами: индивидуализацией потребностей на услуги, усложнением их ассортимента, неконкурентоспособностью сервисных организаций, оказывающих услуги, повышением требований к эстетичности и дизайнерскому оформлению услуги и т.д. В этих условиях особое значение приобретает уровень организации управленческого труда на рабочих местах, рациональное использование рабочего времени, профессиональные знания и квалификация работников всех уровней управления в сфере услуг, социально-психологическая сторона оказываемых услуг.

2. Производство большинства услуг совпадает во времени и пространстве с их потреблением, последнее, выступая в форме «потребительского производства», не оставляет осязательных результатов. В силу этого полезность услуг оценивается потребителем после их производства и потребления. Не имея возможности заранее знать потребительские свойства услуг, их полезность, потребитель может оценивать их лишь косвенным образом, чаще доверяясь рекламе или чьему-то мнению.

3. С неосязаемостью услуг связана невозможность их хранения и транспортировки, рассредоточенность и локальность самого рынка услуг. Услуги в отличие от товаров потребительского назначения нельзя хранить на складе, в сейфе с целью их последующей реализации. Доход от несданных в аренду клиентам номеров в гостинице, незаполненных зрительных мест в театре, концертном зале, стадионе утрачивается навсегда. Эта специфика услуг накладывает отпечаток на функционирование такой сферы. Здесь очень высока степень риска производителя услуги, особенно сейчас в условиях неустойчивой рыночной конъюнктуры, сезонных спадов спроса, пиковых периодов по объективным и субъективным причинам и т.д. Это вызывает необходимость увеличения издержек в структуре услуг, связанных с

массовым привлечением временных работников в период сезонной загруженности и т.д.

4. Индивидуализация запросов на услуги и субъективно обусловленная возможность непостоянства качества услуг – две взаимоувязанные стороны одного процесса. Следствие этого – обычно отсутствие подлинной гарантии обеспечения постоянного качества услуги или их выравнивания в весьма больших диапазонах.

В сфере услуг отсутствует возможность сосредоточить производство только на предприятиях, находящихся в благоприятных экономических условиях и обеспечивающих сравнительно низкие издержки производства и обращения. Широкая дифференциация по уровню затрат – объективная необходимость: ведь размеры предприятия, а следовательно, и его техническая вооруженность в опережающей степени зависят от численности населения в конкретном населенном пункте. Поэтому основополагающим принципом ценообразования в сфере услуг могут выступать дифференцированные цены на каждый вид услуг с учетом их социального значения. Проблемы расширения услуг, оказываемых населению, повышения их качества и культуры обслуживания, вытекающие отсюда экономические, организационно-хозяйственные, структурно-инвестиционные, информационные и другие задачи весьма многообразны и рассмотрены в трудах экономистов, изучавших теорию сферы услуг.

Вступление мирового сообщества в постиндустриальную стадию влечет качественные изменения многих понятий. Услуга как экономическое благо, в конечном счете, создается не только для удовлетворения потребностей человека, а также для функционирования экономической системы в целом. В теории постиндустриального общества услугоемкое производство приобретает решающую роль, и экономика услуг становится важнейшим структурным элементом человеческого развития.

Независимо от характера и специфики отдельных видов услуг все они в совокупности составляют одну сферу – сферу услуг. Их объединяет то, что все они входят в состав жизненных средств, потребляемых населением, качественно изменяют или количественно расширяют границы сферы потребления.

Услуги и соответствующие способы их предоставления имеют как качественные, так и количественные характеристики. Количественные характеристики можно измерить, а качественные требуют субъективной оценки. Оба типа характеристик должны быть четко определены с учетом требований, предъявляемых к услуге или способу ее предоставления, и проанализированы производителем услуги.

Требования, предъявляемые к услугам, связаны с характеристиками, непосредственно воспринимаемыми потребителем. Требования, предъявляемые к способам их предоставления, связаны с характеристиками, непосредственно затрагивающими качество услуг, но не всегда воспринимаемыми потребителем.

К характеристикам, связанным с требованиями к услуге, например, относятся:

- время ожидания и предоставления услуги, точность выполнения услуги и выписки счета, полнота услуги (количественные характеристики);
- степень доверия, доступность, безопасность, быстрота реагирования, вежливость, эстетичность обстановки и гигиена (качественные характеристики).

К характеристикам, связанным с требованиями к способу предоставления услуги, могут, например, относиться:

- производительность услугоемкого производства, количество обслуживающих предприятий, численность персонала и продолжительность отдельных процессов (количественные характеристики);
- компетентность (качественные характеристики).

Сфера услуг способствует совершенствованию образа жизни, повышению материального и культурного уровня людей, делая их жизнь более комфортной. Она позволяет экономить материальные, трудовые и финансовые ресурсы, увеличивает свободное время работника, повышает творческую содержательность их труда. Тем самым, происходит процесс сервисизации экономики, затрагивающий жизненные интересы всех социальных групп и слоев населения. Расширение поля услуговой деятельности, увеличение доли продукции как материального, так и духовного производства, представляет собой закономерный процесс и одновременно необходимое условие развития производительной силы общественного труда.

Услуги и соответствующие способы их предоставления имеют как качественные, так и количественные характеристики. Количественные характеристики можно измерить, а качественные требуют субъективной оценки. Оба типа характеристик должны быть четко определены с учетом требований, предъявляемых к услуге или способу ее предоставления, и проанализированы производителем услуги.

Требования, предъявляемые к услугам, связаны с характеристиками, непосредственно воспринимаемыми потребителем. Требования, предъявляемые к способам их предоставления, связаны с характеристиками, непосредственно затрагивающими качество услуг, но не всегда воспринимаемыми потребителем.

К характеристикам, связанным с требованиями к услуге, например, относятся:

- время ожидания и предоставления услуги, точность выполнения услуги и выписки счета, полнота услуги (количественные характеристики);
- степень доверия, доступность, безопасность, быстрота реагирования, вежливость, эстетичность обстановки и гигиена (качественные характеристики).

К характеристикам, связанным с требованиями к способу предоставления услуги, могут, например, относиться:

- производительность услугоемкого производства, количество обслуживающих предприятий, численность персонала и продолжительность отдельных процессов (количественные характеристики);
- компетентность (качественные характеристики).

В настоящее время результаты труда в сфере услуг фиксируются при помощи натуральных и денежных показателей. Наиболее полную оценку деятельности сервисного сектора дает сопоставление всех видов показателей, а не абсолютизация какого-либо из них. Простейший способ оценки результатов труда в данной сфере основан на использовании натуральных измерителей, непосредственно характеризующих полезный эффект труда. Построение показателей предполагает лишь учет количества однородных результатов деятельности. Примерами натуральных показателей служат численность перевезенных пассажиров, численность выпущенных вузом специалистов, число зрителей и т.д.

Нередко результат одной и той же деятельности может характеризоваться несколькими натуральными показателями, которые характеризуют в основном количественный аспект в услугопроизводящих отраслях. Так, непосредственные результаты лечебной работы поликлиники можно оценивать, с одной стороны, числом посещений больных, с другой стороны, количеством проведенных курсов лечения. Обычно такие показатели целесообразно использовать в комплексе, поскольку они не вполне взаимозаменяемы. Однако наибольшее значение следует придавать тем измерителям, которые относятся не к отдельным этапам (посещению, обучению в течении года и т.п.), а к завершенной работе, полезный эффект которого обеспечивает достижение самостоятельного конечного результата (курс лечения, выпуск учащихся...)

Хотя теоретические аспекты становления и развития экономики Казахстана глубоко изучались отечественными экономистами, но исследования сферы услуг и ее влияния на экономический рост, отвечающие возможностям и характеру общества на данном этапе, крайне редки. Несмотря на значимость данной сферы, теоретическая концепция служебной деятельности в Казахстане пока не получила своего должного развития и распространения.

Острота проблем сферы услуг в рыночных условиях делает необходимой дальнейшую разработку теоретических представлений о характеристике этой сферы. В рыночных условиях развития общества развитие сферы услуг следует рассматривать с точки зрения участия в воспроизводстве валового национального продукта, рабочей силы и соответствующих экономических отношений. Высокие темпы роста отраслей оказания населению услуг материального характера явились необходимой предпосылкой решения многих важных социально-экономических проблем. Обслуживание

населения благами социально-культурного назначения оказывает существенное влияние на совершенствование взаимоотношений между людьми, формирование личности, сглаживание социально-экономических и культурно-бытовых различий между социальными слоями населения.

Түйін

Бұл мақалада экономика салаларын талдау үшін қажетті түсініктердің бірі «қызмет» ұғымына сипаттама берілген. Осы түсініктің мәні, әртүрлі ғалымдардың «қызмет» ұғымына берілген анықтамалары қарастырылған.

Нарық жағдайындағы қызметтер аясындағы мәселелер осы аяның сипаттамасы туралы теориялық сұрақтарды одан әрі қарай зерттеуді талап етеді. Себебі, қызметтер көрсету аясының маңыздылығына қарамастан қазақстанда қызметтер көрсетудің теориялық концепциялары кең түрде таралмаған.

Болгауов Т.А.
Декан финансово-экономического
факультета ВКГУ им. С. Аманжолова,
к. э. н., доцент

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.

На современном этапе человеческий потенциал является одним из важнейших факторов, оказывающих определяющее влияние на развитие производительных сил общества. Эффективное развитие человеческого потенциала в условиях глобализации и открытости мирового экономического пространства способно вывести страну на более высокий уровень развития.

Дальнейшие экономические преобразования в Республике Казахстан требуют перехода на новое качество роста в экономической системе, связанного с формированием высокого уровня человеческого потенциала, повышением уровня жизни населения, переходом к эффективной стратегии менеджмента на предприятиях всех отраслей, повышением качества образования и поддержки высокотехнологичных специальностей на внутреннем рынке.

Особую актуальность приобретает проблема создания социально ориентированной рыночной экономики, которая подразумевает формирование необходимых условий для эффективного использования новых стимулов и механизмов экономического роста. Специфика человеческого развития в республике требует проведения такой политики, в которой государственное регулирование и государственная поддержка должны играть большую роль, чем в других сферах экономики. Высокий уровень образовательного потенциала рассматривается как создание возможностей для человека в повышении ответственности и участии в

процессе принятия решений в различных областях – экономической, социальной, политической или культурной.

Известно, что в странах с рыночной экономикой увеличивается потребность в высококвалифицированных специалистах. Поэтому, наличие образованной квалифицированной рабочей силы позволяет с меньшими издержками вести более гибкую экономическую политику.

В связи с этим развитие экономической системы должно происходить в соответствии с закономерностями рыночно ориентированной экономики, где приоритетными должны стать показатели результативности интеллектуального потенциала страны, конкурентоспособности отечественных специалистов, соответствия их качества международным требованиям.

Возникающая необходимость изучения теоретических аспектов сущности понятия «человеческий потенциал» и зарубежной практики его использования обусловлена значением человеческого фактора в экономической системе. Сегодня высокий уровень развития человеческого потенциала – необходимое условие для развития экономической системы и целостности государства, повышения национального богатства.

В этой связи разработка научных основ, тенденций, закономерностей и направлений развития человеческого потенциала весьма актуальна, имеет важное теоретическое и практическое значение. Учет человеческого фактора является необходимым условием при проведении реформ, разработке программ социального развития.

Становление новых форм хозяйственной деятельности, связанных с удовлетворением общественных потребностей более высокого уровня, требует изучения проблемы использования человеческого потенциала для развития экономики. Известно, что наличие образованной, квалифицированной рабочей силы позволяет с меньшими издержками преодолеть макроэкономические трудности и вести более гибкую

экономическую политику.

От государства требуется проведение активной рыночно ориентированной образовательной политики. В пользу такого вывода свидетельствуют как острота проблем, встающих перед бывшими плановыми экономиками, так и высокая окупаемость инвестиций в человеческий капитал, подтверждаемая опытом мирового развития.

В связи с этим, в настоящее время назрела необходимость проанализировать использование человеческого фактора для достижения экономического роста. Это отчасти связано с тем, что в республике долгое время не уделялось внимания проблемам развития человеческого потенциала и его совершенствованию.

В реальности это подорвало привычную стратегию развития людских ресурсов, традиционные источники финансирования системы образования, и вызвало глубокие несоответствия в структуре спроса и предложения на рынке труда, при этом обесценив значительную часть накопленного человеческого ресурса.

До обретения суверенитета в стране преобладал двойственный подход, означавший в практическом плане массированное вложение средств в образование и подготовку кадров, диктовавшееся идеологическими и военно-стратегическими соображениями («кадры решают все»), совмещалось с так называемым «остаточным принципом» финансирования. Одно из следствий двойственного отношения к вложениям в сферу образования заключалось в том, что значительная часть средств на эти цели направлялась по линии не образовательных, а отраслевых министерств.

Главной задачей этапа системного кризиса выступало выявление назревших социальных проблем и оценка их масштабов, что позволяло бы обозначить приоритеты и направления социальной политики в настоящее время.

Современные стратегии переобучения основываются на том, что

наиболее эффективны вложения в общую подготовку, обеспечивающую гибкость и легкость ориентации в рыночных условиях, а не в конкретную профессиональную подготовку, которая быстро устаревает и дает отдачу только в определенном производственном процессе. Чем легче и быстрее реагируют работники на рыночные стимулы, тем точнее осуществляется «притирка» между требованиями производства и имеющимися запасами человеческого потенциала, тем выше эффективность общественного производства.

Таким образом, для более лучшего использования человеческого потенциала требуются более эффективные государственные мероприятия, связанные с процессом формирования рабочей силы. С одной стороны, подготовка и переподготовка кадров рассматривается как важный фактор развития потенциала экономического роста и повышения общественной производительности труда. С другой стороны, им придается первостепенное значение в достижении ряда социальных целей, связанных с повышением качества жизни, а именно – с достижением так называемой «полной занятости» и более «справедливого» распределения национального дохода. Превращение системы образования и подготовки кадров в орудие непосредственного государственного воздействия на современный рынок труда – одно из важнейших условий рационального использования человеческого потенциала. Поэтому необходимо выяснить, какова роль в современном мире государственного регулирования процессов формирования рабочей силы, каково место образования и подготовки кадров в системе общественных приоритетов - в какой мере их развитие подчинено задачам макроэкономической политики (ускорение темпов роста, борьба с безработицей, смягчение экономического неравенства) и в какой мере они ориентированы на достижение своих собственных (воспитательных, просветительских и тому подобных) целей?

Государство традиционно занимает ведущее место в сфере образования

большинства развитых стран. Уже к началу 60-х годов его доля в затратах на образование достигала 80-95% и в настоящее время остается на высоком уровне.

Еще одним важным стимулом развития человеческого потенциала стала его новая трактовка в качестве «источника роста». Высокая заработная плата лиц с лучшей образовательной подготовкой интерпретируется как показатель высокой производительности их труда. Отсюда следует вывод, что повышение уровня образования рабочей силы должно повлечь за собой рост ее заработков, то есть, в конечном счете - рост национального дохода страны. «Качественное совершенствование людских ресурсов → повышение уровня производительности труда → ускорение темпов роста» - такова схема, где образование выступает как орудие, а экономический рост - как цель государственного регулирования: «Страны верили, что, инвестируя в образование, они более или менее автоматически стимулируют экономический рост».

Концепция человеческого потенциала оказала глубокое воздействие и на практическую деятельность государства. Благодаря ей, образование стало рассматриваться как важнейший источник экономического роста, как инструмент смягчения экономического неравенства и как средство борьбы с безработицей. В целом, рациональное использование человеческого потенциала является важнейшим источником развития экономики, инструментом, смягчающим экономическое неравенство и средством борьбы с безработицей.

Вложения в развитие человеческого потенциала позволили сформировать в развитых странах интеллектуальный потенциал, который создал предпосылки развития в этих странах сильного экспортного потенциала с доминированием наукоемкой, высокотехнологичной продукции на основе ресурсосберегающих и экологически чистых технологий.

Таким образом, в современных условиях развитие человеческого потенциала обеспечивает экономическую эффективность на различных уровнях: национальном, региональном, местном. При этом меры, направленные на развитие человеческого потенциала через цепь рыночных взаимодействий неизбежно ведут к экономическому росту в стране

Главным объектом исследований проблем человеческого потенциала является экономика образования. Считается, что инвестиции в образование обеспечивают наибольшую часть от вложений в развитие человеческого потенциала (более 30%) прироста национального дохода. Выигрыш от вложения в образование значительно превышает прибыльность вложений в основной капитал. Именно поэтому в Стратегии «Казахстан – 2030» отмечено, что развитие образовательного, духовного потенциала является приоритетной долгосрочной задачей. В настоящее время республика вступает в новый этап своего развития. Задачи, поставленные на начальном этапе формирования экономики Казахстана, выполнены. И от проведения реформ в образовании и в социальной сфере зависит благосостояние населения страны и экономический рост.

Система отношений существенно изменилась, они стали намного сложнее, и эта сложность прежде определяется самим человеком. Динамика его развития настолько высокая, что субъективные аспекты отношения человека к экономической реальности оказывают все большее воздействие на неё. Отсюда вытекает задача теоретического осмысления современных экономических отношений.

Расчёт эффективности образования показывает необходимость управления процессами инвестирования в развитие человеческого капитала. Расчёты эффективности вложения в человека можно рассматривать с двух позиций:

- а) эффективность образования на макроуровне;
- б) интеллектуальность производства.

Анализ данных показателей за последние 11 лет выявил следующее: эффективность образования на макроуровне растёт. Хотя есть колебания по отдельным трендам, общая тенденция положительная. Если на 1 тенге образовательного фонда размеры ВВП растут, в то же время, на каждую единицу ВВП образовательный фонд снижается. Становится очевидным наличие определённых проблем в образовательном процессе.

Второй показатель характеризует прежде всего производство, в частности, недостаточный уровень качества профессиональной подготовки работающих. Причина такого явления, на наш взгляд, в дисбалансе между оплатой труда высшего звена управления и работников, непосредственно осуществляющих производственный процесс, нет прямой зависимости, существует необоснованный разрыв.

Профессиональную подготовку осуществляют вузы, но уровень оплаты труда ППС на порядок ниже, чем в других отраслях. Объективная мировая тенденция такова: в развитых государствах этому уделяется первостепенное значение. У нас же остаточный принцип: доля расходов на образование в ВВП из года в год снижается.

Экономическая отдача вложений средств в человеческий капитал имеет некоторые особенности. Со временем производственная ценность работников возрастает, поэтому необходимо вкладывать деньги в их дальнейшую переподготовку, отвечающую современным требованиям. На данном этапе это является приоритетом самого работника, а логика современного развития требует регулирующей роли государства. Оно должно стимулировать предприятия (фирмы) к вложению средств в работника создавая для этого налоговые, финансовые стимулы.

Производству, в принципе, без разницы, кто готовит кадры – государственные или частные вузы. Главное – качественная подготовка. Известна истина: всё зависит от издержек производства, от количества вложенных денег. Но так ли это? Между вузами должна быть нормальная

конкуренция, а для этого должны быть единые требования. На практике картина следующая: более 50% кадров ППС частных вузов – это преподаватели вузов государственных, работающие по совместительству. Оплата за обучение в частных вузах в 2 раза ниже, чем в государственных. В итоге частные вузы в подавляющем большинстве привлекают абитуриентов не за счёт конкуренции, а за счёт демпинга, минимизации издержек на подготовку.

Ещё одна проблема – экономические и юридические специальности. Существует мнение об их переизбытке, но это не так. По мере развития рыночных отношений потребность в этих специалистах будет возрастать, но при этом должен идти процесс диверсификации специальностей. Подготовка должна вестись на стационаре, а не за счёт ускоренного обучения на базе высшего и среднего специального образования, это сплошная профанация.

Таким образом, на современном этапе человеческий потенциал является одной из составляющих эффективного развития.

Методика определения конкурентоспособности телекоммуникационных услуг

Наиболее мощным фактором, диктующим общие условия функционирования того или иного рынка, является степень развития на нем конкурентных отношений. Этимологически слово конкуренция восходит к латинскому *concurrentia*, означающему столкновение, состязание.

Рыночной конкуренцией называется борьба за ограниченный спрос потребителя, ведущаяся между фирмами на доступных им частях (сегментах) рынка. Конкуренция — это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Конкуренция - состязательная работа между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья и одновременно весьма действенный механизм регулирования пропорций общественного производства. Она порождается объективными условиями: хозяйственной обособленностью каждого производителя, его зависимостью от конъюнктуры рынка, противоборством с другими товаровладельцами в борьбе за покупательский спрос.[1]

Конкуренция выполняет в рыночной экономике важнейшую функцию - она принуждает производителей учитывать интересы потребителя, а значит, и интересы общества в целом. В ходе конкуренции рынок из множества товаров отбирает только те, которые нужны потребителям. Именно их удастся продать. Прочие же остаются невостребованными, и производство их сокращается. Другими словами, вне конкурентной среды индивидуум удовлетворяет свои интересы, не считаясь с чужими. В условиях же конкуренции единственным способом реализации собственного интереса становится учет интересов других лиц. Конкуренция представляет собой конкретный механизм, с помощью которого рыночная экономика решает фундаментальные вопросы что? как? для кого производить?[2]

В условиях вступления Республики Казахстан в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира наблюдаются существенные изменения в сфере услуг. При сложившихся обстоятельствах в стране значительно возрастает объем услуг, присущих рыночной экономике (банковских, финансовых, страховых, юридических).

В развитых странах действуют различные методики оценки конкурентоспособности фирм и компаний.[3] Эти методики носят не описательный, а конкретно-экономический, количественный характер.

Произведём оценку конкурентоспособности услуги передачи данных, предоставляемой национальным оператором АО «Казахтелеком»: подключение к сети Интернет по технологии ADSL. Эта услуга получила широкое распространение

среди пользователей Интернет и предоставляется большим количеством провайдеров, что даёт возможность оценить её конкурентоспособность.

Аббревиатура ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) расшифровывается как "Асимметричная цифровая абонентская линия", что подчеркивает изначально заложенное в этой технологии различие скоростей обмена в направлениях к абоненту и обратно.

Асимметричность ADSL, по своей сути, подразумевает передачу больших объемов информации к абоненту (видео, массивы данных, программы) и небольших объемов от абонента (в основном команды и запросы). [4]

Оборудование ADSL, размещенное на АТС, и абонентский ADSL-модем, подключаемые к обоим концам телефонной линии, образуют три канала:

- высокоскоростной канал передачи данных из сети в компьютер (скорость - от 32Кбит/с до 8Мб/с);
- скоростной канал передачи данных из компьютера в сеть (скорость - от 32Кбит/с до 1,5Мб/с);
- простой канал телефонной связи, по которому передаются обычные телефонные разговоры.

ADSL –имеет следующие преимущества:

1. Высокая скорость доступа в Интернет. Благодаря новым технологиям, скорость доступа увеличивается в несколько раз. Это значит, что потребитель экономит и время, и деньги, успевает сделать больше, при этом меньше устает.

2. Телефон всегда свободен. ADSL позволяет работать в Интернет и говорить по телефону одновременно. Дозваниваться нет необходимости - соединение постоянно. Для начала работы необходимо просто включить компьютер. Связь не зависит от изменения характеристик линии, поэтому Вы можете получить огромный объем информации.

3. ADSL позволяет получать доступ в Интернет в любое время суток.

4. Существенная экономия. При коммутируемом доступе потребителю кроме оплаты интернет-пакета необходимо платить еще и за телефон (соответственно времени, проведенному в Интернет). При использовании технологии ADSL повременная оплата за телефон при работе в сети отсутствует, что позволяет контролировать расходы и экономить немало средств.

Несмотря на вышеперечисленные преимущества, технология ADSL обладает рядом незначительных недостатков, препятствующих широкому внедрению технологии на сетях абонентского доступа. Это сложность установки устройств ADSL; они требуют серьезной настройки на конкретную абонентскую линию (как правило, с участием технического сотрудника компании - оператора сети), имеют относительно большую стоимость. [5]

Так как услуги связи имеют невещественную форму, то многие из вышеперечисленных параметров определить невозможно, поэтому при оценке конкурентоспособности услуг передачи данных можно ограничиться лишь некоторыми из них.

Оценить показатель конкурентоспособности можно несколькими методами:

- методом расчетных единичных и групповых показателей;

- методом с использованием функции желательности;
- методом многокритериальной оптимизации.

Рассмотрим метод расчетных единичных и групповых показателей. В основе лежит расчет единичных и групповых показателей, на базе которых определяется интегральный показатель конкурентоспособности.

На первом этапе выбирается база сравнения. В качестве базы для сравнения может служить либо лучший из уже существующих на целевом рынке товар (услуга)-конкурент, либо некоторый абстрактный эталон. В случае невозможности определения базы для сравнения может использоваться косвенный метод оценки конкурентоспособности с помощью образца, особенно если оценивается продукция (услуга) известного класса, и на рынке существуют ее аналоги. Товар (услуга)-образец моделирует потребность и позволяет сравнить его параметры с параметрами продукции, подлежащей оценке.

На втором этапе выделяются наиболее значимые для потребителя критерии.

Значение критерия у базисной модели обозначим $P_б$.

На третьем этапе по каждому критерию рассчитывается единичный показатель конкурентоспособности (q_i).

$$q_i = P / P_б,$$

(1)

где $P_б$ – значение критерия у базисной модели;

P – значение критерия у сравниваемого образца.

На четвертом этапе внутри каждой группы критериев производят ранжирование показателей по степени их значимости для потребителя и в соответствии с этим присваивают им вес: a_{ni} – для потребительских показателей, $a_{эi}$ – для экономических, a_{ki} – для показателей качества, a_{ti} – для технических. Причем:

$$\sum_{i=1}^P a_{эi} = \sum_{i=1}^l a_{ni} = \sum_{i=1}^f a_{ki} = \sum_{i=1}^t a_{ti}$$

(2)

где P , l , f , t – количество экономических, потребительских показателей качества и технических параметров.

На пятом этапе производится расчет группового показателя как сводного индекса конкурентоспособности по каждой группе критериев (Q)

$$Q_n = \sum_{i=1}^l q_i * a_{ni}$$

(3)

$$Q_э = \sum_{i=1}^P q_i * a_{эi}$$

$$Q_k = \sum_{i=1}^f q_i * a_{ki}$$

$$Q_n = \sum_{i=1}^l q_i * a_{ni}$$

где Q_n , $Q_{\text{э}}$, Q_k , Q_m – сводные параметрические индексы конкурентоспособности по потребительским, экономическим, качественным и техническим параметрам.

На шестом этапе рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности (K):

$$K = Q_n / Q_{\text{э}}$$

(4)

Экономический смысл интегрального показателя конкурентоспособности заключается в том, что на единицу затрат потребитель получает K единиц полезного эффекта. Если K больше 1, то уровень качества (технического уровня или потребительских свойств) выше уровня затрат и товар (услуга) является конкурентным, если K менее 1 – неконкурентным на данном рынке.

Данный метод имеет ряд недостатков:

1. во всех случаях предполагается линейная зависимость конкурентоспособности от значения критерия, то есть по всем параметрам эластичность спроса равна 1,
2. не учитывается то, что для некоторых критериев существуют ограничения, объективные или субъективные, при нарушении которых конкурентоспособность стремится к нулю,
3. при сравнении нескольких товаров необходимо проведение для каждой пары в отдельности,
4. сложно устанавливать весовые значения a_{ij} ,
5. невозможно установить степень влияния на конкурентоспособность товара факторов, не поддающихся количественной оценке,
6. данным методом рассчитывается конкурентоспособность одного объекта относительно другого, а не уровень конкурентоспособности объекта вообще. [6]

Список литературы:

1. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие 2001- 304 с.
2. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем", издательство "ГНОМ-ПРЕСС", 2001. - 384 с.
3. Моисеева Н.К. Международный маркетинг: Учеб.- М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.
4. Услуги передачи данных в вопросах и ответах – Минск: ИП Интернешнл Транс Кэпитэл, 2003
5. www.adsl.by
6. Ф.Котлер, Г.Амстронг, Д.Сондерс, В.Вонг «Основы маркетинга»: пер. с англ. – 2-е Европ. изд. – М.; СПб.; К.; Издательский дом «Вильямс», 2001

Түйін

Бұл мақалада телекоммуникациялық қызметтерінің бәсекеге қабілеттігін арттырудың негізгі ерекшеліктері қарастырылады.

О стратегии регулирования бухгалтерского учета в новых условиях хозяйствования

При переходе на МСФО хозяйствующие субъекты столкнутся с перестройкой психологии специалистов, так как существенны различия в терминологических системах бухгалтерских понятий. Как известно, Комитет по международным стандартам финансовой отчетности не разрешает стране, которая приняла решение использовать МСФО, не только править изначальный текст, но и комментировать положения МСФО. Это означает, что государство, принявшее для себя обязательство по МСФО, должно обязать все экономические субъекты работать с оригиналом МСФО, изданным на английском языке.

В случае возникновения недоразумений или неясностей организации страны самостоятельно или через профессиональные организации должны получать соответствующие разъяснения. В МСФО (англоязычных) достаточно много терминов, для которых нет взаимного соответствия. При переходе на МСФО возникает проблема обозначения тех англоязычных терминов, которым нет точного русского (кыргызского) эквивалента. Надо использовать либо новую систему терминов, либо принять в лексику англоязычные термины. Следует отметить очень важный факт, особенно для тех, кто живет иллюзией по поводу перехода на МСФО. В настоящее время механизма получения разъяснений, когда возникают недоразумения или неясности в условиях работы с оригиналом МСФО, не существует, стоимость консалтинговых услуг иностранных специалистов довольно высока, а создание разъяснений требует дополнительных затрат, причем немалых.

МСФО – это система для субъектов, работающих в условиях развитых рыночных отношений, а в кыргызской практике пока отсутствуют такие субъекты. Для наших предприятий типичны хозяйственные операции, регистрация и регулирования которых недостаточно разработаны в МСФО.

Еще одна проблема – отсутствие квалифицированных специалистов, которые могут понимать и применять МСФО. Экономическим субъектам, переходящим на МСФО, понадобятся на это значительные средства. Также требуются затраты, связанные с приобретением новых программных продуктов, проведением переоценки и т.п.

Опыт стран, которые применяют МСФО показывает, что отчетность, составленная при этой системе содержит искаженную информацию о рентабельности вложенного собственного и заемного капитала, вследствие этого практически невозможно выявить действительное финансовое состояние экономических субъектов, ибо подчиняя формирование бухгалтерской информации специфическим требованиям налогового законодательства, составляется односторонне ориентированная финансовая отчетность. Какие бы решения в отношении применения МСФО ни принимались, экономические субъекты вынуждены постоянно оглядываться на налоговые органы, вести учет и составлять финансовую отчетность по той методике, которая приемлема или привычна для налогового ведомства.

Переход на МСФО очень сложный процесс. Мы все забываем о том, что это зависит прежде всего от качества существующей системы бухгалтерского учета. К сожалению, за время независимости, мы успели полностью разрушить систему бухгалтерского учета в Республике. Кыргызские стандарты бухгалтерского учета войдут в историю становления и развития учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов Кыргызской Республики как один из самых неудачных экспериментов, которые отбросили развитие учетной системы на многие годы назад.

Мы согласны, что переход на МСФО – это веление времени, ибо ни одна национальная система учета не сможет развиваться в отрыве от международной системы в условиях рынка. Глобальная стандартизация бухгалтерского учета на международном уровне имеет сторонников и противников. Объективными ее преимуществами перед национальными стандартами отдельных стран являются: четкая экономическая логика; обобщение лучшей современной мировой практики в области учета; простота восприятия для пользователей финансовой информации во всем мире. МСФО позволяют сократить расходы компаний по подготовке своей отчетности, в частности, в условиях консолидации финансовой отчетности предприятий, работающих в разных странах, и снизить затраты по привлечению капитала. Рыночная цена капитала определяется перспективной отдачей и рисками. Бесспорно, риски характерны для деятельности компаний, однако присутствуют и такие, которые вызваны недостатком информации, отсутствием точных сведений об отдаче капиталовложений. Одной из причин информационной недостаточности является отсутствие стандартизированной финансовой отчетности, которая позволяет сохранять капитал и приумножать его. Зачастую инвесторы согласны получать более низкие доходы, зная, что обеспечение прозрачности информации снижает их риски. Совокупность данных преимуществ во многом обеспечивает стремление различных стран к использованию МСФО в национальной практике учета.

Обладая несомненными преимуществами, МСФО также не лишены недостатков: это обобщенный характер, предусматривающий большое разнообразие в методах учета, отсутствие подробных интерпретаций и примеров использования МСФО в конкретных ситуациях. Поэтому активная подготовка интерпретаций, позволяющих конкретизировать отдельные положения МСФО в практической деятельности, - одно из приоритетных направлений деятельности КМСФО.

Некоторые специалисты считают, что масштабы гармонизации ограничены, в частности, действием таких факторов, как национальное налоговое законодательство, различия уровней экономического развития и образования. По мнению других, международные стандарты бесполезны, а их создание – это дорогостоящее копирование национальных стандартов; отсюда сомнительна необходимость распространения стандартов, которые невозможно применить. Высказывается суждение, что необходимость в МСФО в будущем отпадет благодаря деятельности финансового рынка: он сам будет заказывать и получать необходимую финансовую информацию, сводя на нет функции международной бухгалтерской организации. Критики ставят под сомнение необходимость применения МСФО, полагая, что они дорогостоящи и сложны в применении.

Однако главным аргументом против международных бухгалтерских стандартов остается уникальность каждой общественной среды. Гармонизация учета на общемировом уровне постоянно сталкивается с многообразием традиций и тенденций развития бухгалтерского учета различных стран. Безусловно, бухгалтерский учет является продуктом социально-экономических условий, и поэтому для каждой страны важно наличие системы бухгалтерских стандартов, совместимых с той средой, в которой они применяются.

При формировании системы бухгалтерского учета и отчетности каждая страна в той или иной степени опирается на законодательные акты. Влияние профессиональных организаций на создание системы бухгалтерского учета различно. Документы законодательных органов включают Закон о деятельности компаний (Великобритания), Закон о бухгалтерском учете и отчетности (Швеция), а в тех странах, где на первое место ставится налоговое законодательство, - Закон о налогах (Германия). В ряде стран нормы бухгалтерского учета и отчетности разрабатывают специально создаваемые для этого правительственные организации. Например, в Испании регулирование бухгалтерского учета находится в ведении Министерства экономики и финансов, которое создало для координации деятельности Институт бухгалтеров и аудиторов. Деятельность коммерческих организаций в стране регламентируется нормами Торгового кодекса и

Законом о деятельности компаний. Это законодательство устанавливает бухгалтерские принципы, правила составления бухгалтерских отчетов и проведения аудиторских проверок, а также опубликования бухгалтерских отчетов. Подробно основные бухгалтерские процедуры изложены в Общем плане бухгалтерского дела, который включает основную и дополнительную части, где представлены принципы, методы оценки, правила ведения бухгалтерской документации. Институт бухгалтеров и аудиторов периодически публикует Бюллетень, где излагаются комментарии, а также изменения действующего законодательства по бухгалтерскому учету.

В США регулирование системы бухгалтерского учета компаний, зарегистрированных на фондовых биржах, осуществляет Комиссия по ценным бумагам и биржам, назначаемая правительством страны. Полномочия Комиссии определяет Конгресс США. Нормативные документы выпускают также профессиональные бухгалтерские организации, например стандарты финансового учета в США (FAS) и стандарты финансовой отчетности (FRS) в Великобритании. Во Франции профессиональные организации влияют на установление стандартов в основном путем оказания консультаций законодательным органам. В Швейцарии профессиональные организации выпускают рекомендации по ведению бухгалтерского учета, которые не являются обязательными, но оказывают существенную помощь при организации бухгалтерского учета. В Германии профессиональные организации в большей степени контролируют выполнение соответствия учетной практики действующему законодательству, нежели разрабатывают учетные процедуры. Профессиональные организации стараются добиться признания у пользователей своих разработок, что возможно только при высоком уровне их качества или наличии монополии на назначение аудиторов, которые могут указать в аудиторских отчетах на невыполнение проверяемой организацией установленных требований.

При исследовании национальных моделей регулирования бухгалтерского учета учеными выявлены факторы, оказывающие существенное воздействие на развитие бухгалтерского учета. Отмечается роль государства как властно-контролирующей системы, действующей в каждой стране. Наличие конкуренции приводит в действие рыночные силы, регулирующие практику бухгалтерского учета в соответствии с потребностями рынка. Наконец, общественное мнение практикующих бухгалтеров также оказывает влияние на формирование системы бухгалтерского учета.

Д. Блейк и О. Аман выделяют четыре стратегии регулирования бухгалтерского учета: либерализм, легализм, ассоциативизм и корпоративизм.

При либерализме регулирование осуществляется исключительно действием рыночных принципов. В качестве примера можно привести Швецию, где большое влияние на деятельность специалистов оказывает профессиональная организация аудиторов. Для профессиональных бухгалтеров членство в этой компании не является обязательным, но большинство из них стремится стать ее членом. Профессиональная организация аудиторов публикует рекомендации по вопросам бухгалтерского и аудиторского дела и издает большое количество реферативно-справочной литературы, в том числе на английском языке.

На развитие теории и практики бухгалтерского дела в Швеции оказывают влияние и научные институты. Наиболее сильным является влияние Германии и США. Это связано с тем, что первыми профессорами по бухгалтерскому учету в Стокгольмской и Гетеборгской школах были немцы, а также последователи Э. Шмаленбаха и Ф. Шмидта. Публикация профессиональной организацией аудиторов значительного количества американской литературы способствует усилению влияния американских теоретиков.

Законодательную базу бухгалтерского учета в Швеции обеспечивают Закон о деятельности компаний и Закон о бухгалтерском деле, в соответствии с которыми учрежден Совет по бухгалтерским стандартам, находящийся под контролем Министерства юстиции и включающий представителей бухгалтерской профессии, налоговой службы и небольшое количество штатных сотрудников. Основной задачей Совета является предоставление консультационных услуг правительству при разработке законов, регулирующих бухгалтерский учет.

Легализм предполагает безусловное применение государственных принципов. Примером легализма является Германия, имеющая давние и прочные традиции бухгалтерского дела. Один из основных элементов немецкого бухгалтерского законодательства – принцип обязательности, т. е. предоставление налоговых отчетов на той же базе, что и бухгалтерских документов. Бухгалтерские методы, используемые для отражения хозяйственных операций, одновременно обязательны для расчета налогооблагаемой прибыли. Закон о деятельности компаний предусматривает, что отчетные бухгалтерские документы должны составляться в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами, а на практике большинство решений по бухгалтерским проблемам опирается на постановления Верховного налогового суда.

Подробная и стандартизированная система бухгалтерского учета и отчетности была сформирована в 30-е гг., но и в настоящее время, несмотря на наличие высокопрофессиональных специалистов бухгалтерского дела и активную деятельность

немецких ученых в этой сфере, стандарты и процедуры учета устанавливает правительство.

При ассоциативизме действуют принципы общественной жизни, хотя и подавляемые рыночными силами. Примером ассоциативизма является Великобритания, где профессиональная деятельность бухгалтера номинально не зависит от государства. Принципы и методы бухгалтерского учета разрабатываются негосударственными профессиональными организациями. Специалисты бухгалтерской профессии занимают независимое и влиятельное положение в обществе. Регулирование бухгалтерского учета осуществляется следующим образом. Совместным решением министра по торговле и промышленности и главой Банка Англии назначается председатель Совета по финансовым отчетам. Совет по финансовым отчетам организует процесс принятия бухгалтерских стандартов. Финансирование его работы осуществляется правительством, профессиональными организациями и частными фирмами. Разработку, издание, внедрение и пересмотр стандартов учета осуществляет Комитет по бухгалтерским стандартам.

Корпоративизм предполагает участие в процессе регулирования бухгалтерского учета групп с общественными интересами. Государство признает свою зависимость от общественных организаций и стремится использовать их как инструмент в легализации своей политики и ее проведения. В США корпоративным правом занимаются отдельные штаты, которые выдают лицензии на право деятельности сертифицированным аудиторам. Организацией частного бизнеса сформирован Совет по стандартам финансового учета, члены которого – практикующие бухгалтеры и аудиторы. Постоянными работниками являются семь членов Совета, которые после назначения не имеют права заниматься практической деятельностью. Федеральные власти через Комиссию по ценным бумагам и биржам (организация, персональный состав которой определяется и назначается правительством) воздействуют на процесс регулирования бухгалтерского учета, стремясь передать Совету по стандартам финансового учета полномочия по установлению бухгалтерских стандартов. Как отметил Ч.Т. Хорнгрен, «Совет по стандартам финансового учета имеет ограниченную власть. Совет осуществляет свои полномочия главным образом благодаря содействию Комиссии по ценным бумагам и биржам, а также другим правительственным организациям. Поэтому принципы регулирования устанавливаются через тесные неформальные контакты, и в настоящее время ответственность на частном секторе не лежит. В лучшем случае можно говорить об объединенных действиях частного и общественного секторов».

Исследование институционального обеспечения развития системы учета позволяет отметить следующее. Законодательство каждой страны принимает участие в регулировании системы бухгалтерского учета. Несомненна роль в этом процессе и профессиональных бухгалтерских организаций. Соотношение степени влияния государственных органов и профессиональных организаций существенно отличается в различных странах. В США, Великобритании, Нидерландах специалисты по бухгалтерскому учету играют непосредственную роль при формировании законодательства, разработке учетных стандартов, контролируют их внедрение. Во Франции профессиональные организации участвуют в разработке бухгалтерских стандартов и принимают корпоративные правила, не обязательные для исполнения. В Швейцарии рекомендации профессиональных бухгалтерских организаций широко используются практикующими бухгалтерами, хотя и не имеют обязательного характера. В Германии профессиональные организации в основном контролируют соответствие учетной практики действующему законодательству, а также консультируют законодательные органы при разработке новых методов и процедур бухгалтерского учета.

Хочется еще раз подчеркнуть, что реформирование кыргызской системы бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности осуществляется не ради сближения правил и приемов составления бухгалтерской отчетности, а скорее для получения сопоставимых информационно-аналитических данных этой отчетности, позволяющих всем ее пользователям создать одинаковые информационные условия для поиска внутренних и внешних факторов повышения эффективности хозяйствования.

Список использованных источников

1. Анализ и оценка собственного капитала./Под ред. А.А. Арзыбаева. – Воронеж.: Изд-во ВГУ, 2004.-140с.
2. Арзыбаев А.А., Мамасыдыков А.А. Методика капитала. – Воронеж.: Изд-во ВГУ, 2004.-110с.
3. Блейк Д., Абат О. Европейский бухгалтерский учет: Справочник. – М.: 1997.-320с.
4. Хорнгрен Ч.Т. Принципы бухгалтерского учета. – М.: 2001.-460с.

Гармаш О.В.
аспирантка АО «Академия
гражданской авиации»
тел. 257-23-69

Сервисное обслуживание авиапассажиров

Для любой авиакомпании жизненно важными являются вопросы, в каких услугах нуждается потребитель; сколько он готов заплатить; где ему удобнее приобрести билет; что нужно сделать, чтобы потребитель выбрал вашу авиакомпанию, а не конкурента [1].

Известно, что воздушные перевозки отличаются достаточно высоким уровнем сервиса для пассажиров. Это обусловлено тем, что большинство авиакомпаний, стремясь сохранить на своих рейсах максимальное количество пассажиров, а также привлечь к себе потенциальных клиентов, прилагают большие усилия к созданию комфортных условий перевозки.

Факторы, влияющие на уровень обслуживания путешественников, многообразны. В целом можно выделить следующие составляющие, которые определяют качество обслуживания воздушных перевозок: технологические, технические, социальные, культурно-развлекательные и питание.

Технологические составляющие сервиса – это разработка условий перевозки пассажиров отдельных категорий, направленная на предоставление специальных услуг путешествующим, имеющим определенный общественный статус или проблемы, связанные со здоровьем, целью поездки и др. (VIP – пассажиры, трансферные пассажиры, дети, больные, инвалиды и т.д.)

Помимо этого, большое внимание уделяется ускорению прохождения пассажирами в аэропортах наиболее длительных процедур – регистрации, паспортного и таможенного контроля. Для ускорения процесса регистрации многие авиапредприятия не просто увеличивают количество регистрационных стоек, но и внедряют новые способы осуществления этого процесса[2]. Так, например, службой организации пассажирских перевозок осуществляется автоматизированная система регистрация пассажиров.

Данная система существенно ускоряет процедуру обслуживания пассажиров. Если раньше агенты службы перевозок заполняли посадочные талоны и багажные бирки вручную, то теперь эта процедура автоматизирована. Агент выбирает в компьютере имя пассажира и взвешивает багаж, а машина автоматически вносит вес багажа в систему и печатает посадочный талон и багажную бирку.

Установленные в накопителях сканеры позволяют пассажирам упростить регистрацию посадочного талона, т.к. система автоматически считывает информацию, заложенную в штрих коде билета. Данная система ускоряет процесс регистрации пассажиров и дает возможность авиакомпаниям-перевозчикам уже до вылета самолета иметь информацию о количестве пассажиров и багажа на рейсах [2].

Но совсем недавно появилась новая современная услуга, которая удобна и пассажирам, и авиационным перевозчикам – это электронный билет. Опыт использования электронных авиабилетов имеется во всех ведущих мировых авиакомпаниях, таких как «Lufthansa», «United Airlines» и т.д. Электронный авиабилет функционально ничем не отличается от привычного бумажного билета.

Фактически пассажир получает на руки просто небольшой листочек бумаги, маршрутную справку, которая распечатывается на обычном принтере как подтверждение о сделанной покупке. Что выигрывает пассажир, воспользовавшийся этой услугой? Основное преимущество электронного билета в том, что его нельзя потерять или забыть дома, а для человека больше нет никакой необходимости носить авиабилет с собой. Остается только вовремя приехать в аэропорт. Подойдя к стойке регистрации, пассажир называет свое имя, номер рейса и предъявляет паспорт. После этого он получает посадочный талон. Больше ничего не требуется, поскольку вся информация о пассажире содержится в компьютерной базе данных авиакомпании.

На мировом рынке авиаперевозок основной мотивацией введения электронных авиабилетов стало расширение сферы электронных технологий, а также стремление к снижению затрат на авиационные перевозки.

Авиакомпании Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) обслуживают примерно 300 миллионов пассажиров в год, таким же количеством билетов должны быть обеспечены пассажиры. Опыт западных компаний показывает, что предоставление электронного билета оценивается примерно в 1 доллар. Стоимость изготовления авиабилета на бумажном бланке составляет около 10 долларов, а у некоторых авиаперевозчиков эта цифра может быть и выше. Таким образом, электронный билет обходится авиакомпании в среднем на 9 долларов дешевле за счет отсутствия бланков, необходимости в обслуживании специализированных принтеров, а также снижении затрат, связанных с транспортировкой, хранением и учетом авиабилетов. Переход на электронные билеты позволит авиакомпаниям-членам «IATA» сократить свои расходы на 3 миллиарда долларов в год. В сочетании с другими мерами это позволит, несмотря на общемировое подорожание авиационного топлива, удерживать от повышения цены на воздушные перевозки.

Многие зарубежные отели, сотрудничающие с аэропортами, открывают у себя службы для регистрации авиапассажиров. Так, например, российский гостиничный комплекс «Аэротель», расположенный в 100 метрах от аэропорта Домодедово, предлагает туристским группам, останавливающимся в нем, регистрацию авиарейса прямо в гостинице. Для этого в «Аэротеле» установлен компьютер со специальной программой, а в день вылета сюда приезжает агент аэровокзального комплекса. Туристы регистрируются на рейс, сдают багаж, получают посадочные талоны и бесплатно доставляются на автобусе в аэропорт [2].

Определенный уровень сервиса достигнут в технологиях, связанных с розыском багажа туристов, путешествующих воздушным транспортом. При этом некоторые перевозчики создают специальные «службы поддержки» для пассажиров, чей багаж заблудился или потерялся. В частности, «Swissair» может предложить такому пассажиру некоторую сумму денег (в зависимости от класса обслуживания), если поиски багажа затягиваются, а клиенту необходимы какие-то вещи из него.

Многие авиакомпании подвозят пассажира до аэропорта – лимузин могут подать прямо к порогу отеля или офиса. Например, из аэропорта Шереметьево осуществляется бесплатный трансфер пассажиров, прибывших зарубежными рейсами «Трансаэро», в центр Москвы. Бесплатную перевозку между аэропортом и городом организовал «Аэрофлот» для своих пассажиров в Санкт – Петербурге и Хабаровске.

В США создан новый сервис для авиапассажиров – возможность выбрать себе соседа по самолету. Фирма «AirTroductions» предлагает за 5 долларов дать контактную информацию подходящего авиапассажира, летящего тем же рейсом. Для того, чтобы воспользоваться сервисом, необходимо зарегистрироваться и оставить информацию о себе на сайте «AirTroductions». После этого клиент получает возможность узнать, кто из других зарегистрированных пользователей летит с ним тем же рейсом, и просмотреть информацию о попутчиках. Пассажирам, желающим лететь вместе, предлагается встретиться в зале вылета и попросить на регистрации места рядом [3].

К основным *техническим факторам*, влияющим на комфортность перевозки, относятся, прежде всего:

- конструкторские и эргономические особенности пассажирских кресел;
- способность их раскладываться в наклонную или горизонтальную кровать;
- расстояние между креслами;
- оборудование их индивидуальными экранами для просмотра видеокассет;
- оснащение их радионаушниками индивидуального пользования, откидными столиками, лампочками местного освещения, кондиционерами и т.д.

Необходимо отметить следующее: несмотря на то, что на сегодняшний день многие авиаперевозчики располагают креслами-кроватями на борту воздушных лайнеров, совершенствование подобного удобства не останавливается. Так, «British Airways» в целях создания уюта для пассажиров на дальнемагистральных рейсах изменила расположение кроватей в пространстве салона. Это позволило рассадить людей спиной друг к другу, что немаловажно для отдыха.

Многие перевозчики разрешают своим клиентам пользоваться на борту самолетов портативными компьютерами. Кресла салонов первого и бизнес - класса многих авиакомпаний, совершающих межконтинентальные рейсы, оборудованы телефонами спутниковой связи, по которым можно позвонить с помощью кредитной карты. Такую возможность предоставляют своим клиентам «KLM», «SAS», «Northwest Airlines» и др. находясь на борту воздушных лайнеров ряда авиакомпаний, можно послать телеграмму, факс, воспользоваться Интернет - связью.

Среди мероприятий *социального плана*, направленных на улучшение обслуживания пассажиров, следует назвать, прежде всего, разработку льготных тарифов и скидок для молодежи, студентов, пенсионеров, семейных пар, детей и т.д. Помимо этого, многие авиакомпании к наиболее популярным праздникам (Новый год, 8 Марта, День Победы) традиционно делают своим клиентам подарки, предлагая рекламные тарифы и проводя акции по распродаже билетов [2]. Также в качестве подарка для пассажиров первого и бизнес – класса могут предоставляться наборы из нескольких предметов, упакованных в пакет с молнией (это может быть маска для сна, одноразовый плед, надувная подушечка, носки с кожаной подошвой, бритвенный набор, шампунь, губка для обуви и пр.). С помощью этих мелочей за время полета можно отдохнуть, выспаться, а затем привести себя в порядок.

В последнее время перевозчики стали уделять большое внимание самочувствию туристов во время полета. Это связано с участвовавшими случаями ухудшения состояния здоровья на длительных маршрутах пассажиров, летящих эконом – классом. Согласно версии экспертов, длительная неподвижность в согнутом положении тела и кислородное голодание, которыми, как правило, могут привести к образованию тромбов в нижних

конечностях, что чревато самыми серьезными последствиями. С целью исключения случаев возникновения тромбов многие авиакомпании стали выдавать пассажирам, чей полет длится более 7 часов, специальные противотромбозные гольфы. Кроме того, для пассажиров эконом – класса демонстрируется видеоролик «Зарядка в кресле». Он предлагает сидящим в креслах туристам делать различные движения ногами и растяжки, чтобы не оставаться надолго в одной позе.

Дети на авиарейсах также не оставлены без внимания. Например, американские ученые при содействии Федеральной авиационной службы США разработали специальный жилет безопасности для пассажиров в возрасте до 2 лет. Причем разработано два размера жилета – для грудничков и для тех, кто уже начал ходить.

На многих авиалиниях действуют специальные программы, ориентированные на детей. Еще до взлета дети получают пакеты с кроссвордами и загадками, а во время полета им предлагаются игрушки. На борту самолетов транслируется детский канал, а также имеется большой выбор кассет с мультфильмами. Для юных путешественников пассажиров «British Airways» ввела новую специальную услугу «Дети едят первыми». В соответствии с ней сначала питание предлагается детям, которые сами выбирают себе меню, составленное с учетом детского рациона. Такой порядок обслуживания имеет еще одну положительную черту – накормив сначала детей, взрослые могут спокойно заниматься своим обедом.

Подробнее следует остановиться на одном из важнейших факторов сервиса на борту воздушного судна – *организация питания* [2]. Существует мнение специалистов, что 70% впечатления, составленного пассажиром об авиакомпании, зависит от того, чем кормили и как кормили во время полета. С одной стороны, это обусловлено естественными потребностями человека в еде при длительных перелетах. С другой стороны, питание можно рассматривать как одно из немногих занятий, доступных пассажирам во время пребывания в замкнутом пространстве на борту воздушного судна.

При организации питания на борту воздушного судна учитываются длительность полета, время суток, класс обслуживания пассажиров и т.д. на коротких и ночных рейсах пассажирам предлагается компактный ланч – бокс, содержащий бутерброды, сэндвичи с различными напитками, соки, орешки, минеральную воду. На длительных рейсах предусмотрено горячее питание, которое подается каждые 4 часа, при этом состав блюд меняется.

Для пассажиров, предъявляющих особые требования к питанию, связанные с национальными особенностями, приверженностью к определенной пище или состоянием здоровья, большинство авиакомпаний в настоящее время предлагают широкий выбор специальных блюд. При этом специальное питание можно классифицировать на несколько групп: медицинское, вегетарианское, религиозное, детское и др. Различные виды рационов питания отличаются как внутренним содержанием, так и внешним оформлением снэк – боксов. За каждым видом питания закреплен код, который утверждается Международной Ассоциацией воздушного транспорта (IATA). При бронировании билета в нем делается пометка о заказе определенного рациона специального питания. Единственное требование – такое питание надо заказать во время бронирования или не позднее, чем за 24 – 48 часов (в зависимости от правил перевозчика) до вылета.

Еще хочется отметить, что в последнее время для привлечения к себе постоянных клиентов многие фирмы, торгующие различными услугами, все чаще стали использовать в своей деятельности так называемые «программы лояльности». Смысл этих программ заключается в том, что потребители услуг получают различные льготы, подарки, поощрения от фирмы, если постоянно пользуются услугами данного предприятия.

В области транспортного обслуживания туристов такие программы сначала появились при реализации авиаперевозок. В 1971 году авиакомпания «American Airlines» впервые выдвинула инициативу поощрения приверженцев своей авиакомпании начислением баллов за каждый полет на ее самолетах. Количество баллов, записываемое на учетную карточку постоянного клиента, зависело от расстояния, на которое совершался полет, и от класса обслуживания. Накопленные таким образом баллы (при достижении установленной максимальной суммы баллов), либо повысить класс обслуживания на борту самолета. Нововведение вскоре подтвердило большие преимущества в такой организации перевозок и дало толчок для разработки многими авиакомпаниями (такие как «KLM», «Northwest Airlines», «Трансаэро», «Эйр Астана», и т.д.) во всем мире своих «программ для часто летающих пассажиров».

Как правило, все программы предусматривают несколько уровней членства – обычный и привилегированный («серебряный», «золотой», «платиновый»). Переход на каждый более высокий уровень предполагает накопление определенного количества миль – баллов на карте клиента. Клиент привилегированного уровня может получить ряд существенных преимуществ при обслуживании – возможность пользоваться бизнес – залами, пройти регистрацию в приоритетном порядке, повысить класс обслуживания, получить бесплатную ночевку в отеле или просто подарок и т.д.

В заключение следует отметить, что участие в поощрительных программах имеет смысл только тогда, когда пассажир действительно часто летает; в противном случае приобретение бонусной карточки никаких выгод туристу не приносит [2].

Список использованных источников:

1. Е.В. Костромина. Авиатранспортный маркетинг. НОУ ВКШ «Авиабизнес». Москва, 2003г.
2. О.Я. Осипова. Транспортное обслуживание туристов. Издательский центр «Академия». Москва, 2006г.
3. www.travel.ru

Жолаушыларға қызмет көрсету сервисі (Қысқаша түсініктеме)

Кез келген авиакомпанияның өзекті, маңызды мәселелерінің бірі, тұтынушының көңілінен шығатын, қызмет көрсету түрлерін табу; қай жерден билет сатып алуына ыңғайлы екенін білу; тұтынушы басқа, бәсекелес авиакомпанияны қаламай, тек қана сіздің авиакомпанияны қалап алу үшін не істеу керектігін білу.

Әуе көлігімен, тасымаладау, басқа көлік түрлерінен айырмашылығы, онда жолаушыларға жоғары деңгейде қызмет көрсетілуі. Сондықтан, көптеген авиакомпаниялар жолаушыларды өздеріне тартын, ұшу кезінде максималды жағдай жасауға бар күшін салады.

Регулирование предпринимательской деятельности в аграрном секторе

Исатаева К.Б. соискатель

Нормальное функционирование рыночной экономики немыслимо без многообразия конкурирующих форм хозяйствования, субъектов рынка. Поэтому создание многоукладной экономики на основе развития разных форм собственности и хозяйствования является основной целью аграрной реформы и ведет, в конечном итоге, к формированию эффективно действующего агропромышленного комплекса. С другой стороны, реформы призваны обеспечить развитие всех этих форм, а также гарантировать крестьянину свободу в их выборе, всемерную правовую и социальную защиту, оказывать финансовую, материально-техническую и прочую помощь.

Развитие фермерства – важнейшая составная часть формирующейся многоукладной экономики в аграрном секторе. Рыночные отношения создают благоприятную внешнюю среду, в которой крестьянские хозяйства могут функционировать свободно, сообразуясь со своими собственными интересами.

Мы поддерживаем мнение ученых что, фермерство, как принципиально новый в современных условиях тип хозяйствования, имеет право на существование и развитие. Но, анализируя тенденции развития сельскохозяйственного производства на Западе, а также исторический опыт стран, можно сделать вывод, что крестьянские (фермерские) хозяйства не заменят государственных и коллективных хозяйств, а могут и будут существовать только наряду с ними.

По нашему мнению, в условиях рыночных отношений только практика должна подтвердить эффективность одних и нежизнеспособность других или выявить какие-либо новые формы хозяйствования. Так что фермерство – это вовсе не альтернатива крупному общественному хозяйству, не конфронтация форм, а их сочетание и взаимное дополнение. Взаимодействие и состязательность этих форм создают благоприятные условия для более полного использования трудовых и материально-денежных ресурсов. Только взвешенность, обоснованность, практическая апробация каждого нового шага, максимальное использование накопленного опыта других стран в развитии аграрной экономики, в том числе в выборе перспективных форм организации сельскохозяйственного производства, помогут решить продовольственную проблему.

Крестьянское (фермерское) хозяйство выступает одной из форм предпринимательства в аграрной сфере. На это указывает закрепление

двойного названия хозяйства в действующем законодательстве. Оно объясняется тем, что применение термина «крестьянское хозяйство» исторически связана с формой сельского хозяйствования в стран СНГ, но это понятие, по нашему мнению, не в полной мере отражает современную и перспективную сущность новой формы хозяйствования. В большей степени ее раскрывает термин «фермерское хозяйство», то есть высокотоварное предприятие, основанное на механизированном труде независимого сельского товаропроизводителя, а не полунатуральное хозяйство с применением ручного труда и рутинного инвентаря.

Законодательство определяет предпринимателя, как субъекта, деятельность которого направлена на получение прибыли и ведется им на условии собственной имущественной ответственности. Общие требования, предъявляемые законодательством к предпринимательской деятельности сформулированы в статье 224 Гражданского кодекса РК. Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законодательством порядке.

Таким образом, основными признаками субъекта предпринимательства являются:

- наличие определенной организации (организационное единство), т.е. осуществление деятельности в одной из предусмотренных законодательством организационно-правовых форм;
- самостоятельность предпринимателя. Это означает, что решения о создании, осуществлении текущей деятельности и ликвидации субъекта предпринимательства принимаются исключительно самими участниками этой деятельности в порядке, предусмотренном законодательством. В данном случае не имеет значения его организационно-правовая форма;
- наличие закрепленного или принадлежащего имущества (имущественная самостоятельность);
- наличие специальных прав и обязанностей (специальная компетенция);
- ответственность за результаты своей деятельности;
- возможность обращения за защитой нарушенных прав и экономических интересов;
- осуществление предпринимательской деятельности на свой страх и риск. Предпринимательские риски в сельском хозяйстве в меньшей степени обусловлены субъективными факторами (ошибочность решений, неэффективное хозяйствование) и в большей – объективными (природно-климатические условия, диспаритет цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства, ошибки в осуществлении государством деятельности в поддержку отечественных производителей);
- систематичность получения прибыли в качестве основной цели создания предприятия;

- обязательная регистрация лиц, принявших решение на осуществление предпринимательской деятельности.

Все эти качества имеются у современного крестьянского (фермерского) хозяйства. Аналогичного мнения придерживаются ученые, которые выделяют три признака фермерского предпринимательства.

- наличие у субъекта-фермера широкой совокупности свобод и прав во всех сферах хозяйственной деятельности;
- частная собственность на средства производства, продукт и доход;
- наличие цивилизованной экономической среды.

Вместе с тем, фермерское предпринимательство больше, чем какое-либо иное, требует умения начинать и вести дело, генерировать и использовать инициативу, решаться на риск, преодолевать сопротивление среды и т.д.

Адаптация крестьянского (фермерского) хозяйства к условиям предпринимательской деятельности идет через поиск путей решения множества противоречий и трудностей, основными из которых, на наш взгляд, являются следующие:

- налаживание системы материально-технического обеспечения фермерских хозяйств через ускорение приватизации предприятий сферы обслуживания АПК;

- преодоление мелкоземелья, оптимизация размеров фермерских хозяйств в соответствии с их отраслевой специализацией на основе введения нормативного механизма свободной аренды земли и создания земельного рынка как важнейшего элемента целостной системы рыночной экономики;

- преодоление тормозящего становление земельного рынка негативного отношения к частной собственности на землю и к возможности ее концентрации у хозяйствующих субъектов до оптимальных размеров;

- изживание монокультурной направленности фермерских хозяйств через установление реального (рыночного) паритета цен на зерно и животноводческую продукцию, дифференциацию налогообложения фермерских хозяйств различной отраслевой специализации;

- государственная поддержка фермеров с целью устранения нарастающей тенденции отказа их от производственно-хозяйственной деятельности и от земельных участков;

- образование государственных органов по выдаче лицензий на осуществление предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве и по мониторингу фермерского хозяйствования и эффективности использования земель;

- развитие арендных отношений и личных подсобных хозяйств населения как реальных экономических предпосылок расширения частной формы хозяйствования на селе;

- углубление процессов кооперирования и обобществления производственно-хозяйственных функций крестьянских хозяйств через выявление и отбор их наиболее жизнеспособных форм, сложившихся на практике, а не путем искусственного конструирования неких теоретических моделей.

Крестьянские (фермерские) хозяйства являются по своей природе субъектами малого предпринимательства. Следовательно, необходимо законодательно распространить на них действие закона «О частном предпринимательстве в РК» который направлен на реализацию права гражданина на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности, и устанавливает общие положения в области государственной поддержки и стимулирования развития частного предпринимательства во всех отраслях народного хозяйства.

Вместе с тем, фермерское хозяйство специфично по своей природе и не вписывается в нормы и параметры деятельности других организационно-правовых форм. Следовательно, как особый оригинальный субъект крестьянские (фермерские) хозяйства должны иметь свое законодательство.

Однако правовое положение крестьянского (фермерского) хозяйства, как подчеркивают юристы, до сих пор окончательно не определено.

Практика функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств показывает, что несовершенство законодательной базы для регулирования их гражданско-правовых отношений и неопределенность правового статуса, негативно сказывается на их деятельности.

Следовательно, необходимо унифицировать нормы Закона о крестьянском (фермерском) хозяйстве. Эта работа должна быть направлена на согласование норм о статусе, порядке образования и прекращения деятельности с нормами Гражданского кодекса РК. Итогом этой работы должна стать возможность субъектов, желающих образовать фермерское хозяйство, выбрать соответствующую организационно-правовую форму предприятия, которая позволит им наилучшим способом установить весь комплекс отношений с учетом их специфики.

В новом законе, прежде всего, необходимо четко определить критерии отнесения к крестьянским (фермерским) хозяйствам. На наш взгляд, такими критериями могут быть:

- форма занятости в хозяйстве основного состава его членов (первичная или вторичная), то есть подсобный или основной вид деятельности;
- размеры землепользования (в сочетании с другими факторами – специализацией хозяйств и др.);
- обязательная регистрация в качестве субъекта предпринимательской деятельности.

По указанным признакам возможно четкое разграничение личного подсобного и крестьянского (фермерского) хозяйства. Хозяйства, площадью до 2 га, не являющиеся товарными, по нашему мнению, целесообразно перевести в личные подсобные хозяйства населения.

Для крестьянских (фермерских) хозяйств рекомендуем в новом законодательстве предусмотреть следующую их классификацию.

Таблица 1- Предлагаемые формы крестьянских (фермерских) хозяйств

Предусмотренные законодательством	Рекомендуемые формы
Крестьянские (фермерские) хозяйства	1. Крестьянское хозяйство (ведется отдельным гражданином)
	2. Односемейное крестьянское хозяйство (ведется членами одной семьи)
	3. Фермерское многосемейное хозяйство (ведется членами нескольких родственных семей)
	4. Сельскохозяйственное товарищество или кооператив (ведется работниками-единомышленниками)

Рекомендуемые первые две группы могут иметь статус частного предпринимателя.

Основными признаками для данной группы субъектов предпринимательства следует считать:

- обязательная государственная регистрация ;
 - наличие закрепленного или принадлежащего земельного участка площадью более 2 га;
 - частная собственность на средства производства, продукт, доход;
 - ответственность за результаты своей деятельности;
 - осуществление предпринимательской деятельности на свой страх и риск;
 - обеспечение трудовой занятости членов семьи;
 - систематичность получения прибыли;
 - необходимость, как минимум, монокультурного производства;
- возможность ведения полунатурального хозяйства на основе ручного труда.

Группа фермерских хозяйств (группа 3) должна иметь статус юридического лица.

К основным признакам предпринимательства целесообразно отнести:

- обязательную государственную регистрацию;
- наличие закрепленного, арендованного или принадлежащего на правах собственности земельного участка площадью не менее 20 га;
- специализированное производство не менее 3-х видов товарной продукции;
- имущественная обособленность фермерского хозяйства от имущества его работников;
- обеспечение высокотоварного механизированного производства;
- самостоятельность в выборе производимой продукции;
- осуществление предпринимательской деятельности на свой страх и риск;
- ведение производства несколькими родственными семьями;

- систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи продукции, выполнения работ и оказания услуг;
- обязательное лицензирование на осуществление сельскохозяйственной предпринимательской деятельности.

Последняя классификационная группа отличается от предшествующей возможностью ведения сельскохозяйственного производства членами не родственными семей, а на партнерских взаимоотношениях работниками-единомышленниками, не состоящими в родстве.

Применение приложенной классификации позволит заполнить имеющийся в нашем законодательстве правовой вакуум по вопросам крестьянских (фермерских) хозяйств.

Проведенное нами обследование показало, что в основном своей массе хозяйства Алматинской области – это небольшие хозяйства со средним количеством членов – 3-4 человека, в их основе лежит семья. Их отличительными признаками являются: сочетание сельскохозяйственного и домашнего труда, полная занятость на ферме ее владельца и частично членов семьи; ограниченное использование наемной рабочей силы (в основном для выполнения сезонных работ и отдельных видов услуг); проживание непосредственно на ферме с семьей; соединение функций собственности, управления и труда. В результате производственная деятельность и семейная жизнь сливаются: хозяйство дает семье, по крайней мере, основные средства существования, а семья, в свою очередь, создает хозяйство своим трудом. Основными преимуществами семейных хозяйств по сравнению с другими формами хозяйствования являются: сознательное отношение к труду; кооперация и разделение труда с учетом возраста, пола и возможностей каждого; большая заинтересованность в эффективном использовании земли, техники и других ресурсов (качество обработки, выбор технологий, бережливость).

Несомненно, крестьянские (фермерские) хозяйства представляют собой особый субъект права, следовательно, должны иметь свой особый правовой статус как особая форма семейной предпринимательской деятельности, что будет способствовать развитию этой формы хозяйствования и ее более полному участию в развитии сельскохозяйственного производства в нашей стране.

По нашему мнению, в основе крестьянского хозяйства должна быть семья, а в основе фермерского хозяйства – группа лиц, связанных родственными-семейными отношениями членов нескольких семей.

Следует отказаться от практики создания «партнерских» (не на родственной основе) крестьянских и фермерских хозяйств, и четко закрепить их семейный характер в действующем законодательстве.

Выделенные в обособленную группу фермерские хозяйства, основанные на партнерских отношениях должны принять иную организационно-правовую форму хозяйствования – хозяйственного товарищества или сельскохозяйственного кооператива, но не крестьянского (фермерского) хозяйства, как это имеет место в нашем законодательстве.

Крестьянское (фермерское) хозяйство является составной частью всего аграрного производства и способствует решению общих задач, стоящих перед этой сферой экономики – увеличению производства продукции растениеводства и животноводства и насыщению рынка продовольственными товарами; в этом своем качестве крестьянское хозяйство по существу не отличается от других составных частей аграрного производства – государственных, кооперативных, акционерных организаций. Крестьянские и фермерские хозяйства должны иметь равный статус в хозяйственной деятельности, в предпринимательстве, что сделает их полноправными участниками хозяйственных, кредитно-расчетных и иных правовых отношений.

По нашему мнению, необходимо активизировать процесс подготовки и принятия новой редакции Закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», где законодательно должно быть закреплено: что крестьянское (фермерское) хозяйство может иметь различные организационно-правовые формы. Решение об организации крестьянского хозяйства в той или иной организационно-правовой форме должно быть принято членами хозяйства. Поэтому следует согласиться с мнением ученых, что «крестьянам навязывать ту или иную форму собственности и хозяйствования нельзя, в условиях рынка – тем более они должны сами решить, что для них лучше».

Исходя из указанных критериев, необходимо провести перерегистрацию крестьянских (фермерских) хозяйств, что заодно позволит выявить и отсеять не работающие хозяйства, осуществить перераспределение земель фермерских хозяйств, не используемых по назначению в течение 3 лет, в пользу более эффективно работающих собственников.

Так как сама процедура перерегистрации крестьянских (фермерских) хозяйств, конкретные сроки и порядок ее проведения не регламентированы законами РК, то изменение их правового статуса в настоящее время является скорее не обязанностью, а правом членов хозяйства. Следовательно, новое правовое регулирование предпринимательской деятельности в аграрном секторе позволит предоставить право выбора статуса и организации сельскохозяйственного производства.

Использованная литература

1. Закон РК «О частном предпринимательстве» 31.01.2006
2. Закон РК «О крестьянском (Фермерском) хозяйстве» от 31 марта 1998г.
3. Гражданский кодекс РК от 25 июня 2007г.
4. Ю.Т. Додобаев и др. Анализ хозяйственной деятельности АПК. Алматы, 2007г.

Аймақтық экономика дамуындағы жергілікті бюджеттік үрдістің қалыптасуы мен атқарылуының ерекшеліктері

**М.О.Әуезов атындағы ОҚМУ,
аға оқытушы Сиязбекқызы Болған**

Қазақстан Республикасының егеменді мемлекет болып қалыптасып, нарықтық экономиканың дамуы мен құрылу жолын қабылдауы оның әлеуметтік-экономикалық дамуындағы жаңа деңгейін анықтайды. Ондағы басты орын мемлекеттік бюджетке тиісті.

Мемлекеттік бюджет - жалпы мемлекеттік қаржылардың, сондай-ақ жалпы қаржы жүйесінің басты буыны болып табылады.

Мемлекет бюджетінің басты құрамды бөлігі жергілікті бюджеттер. Жергілікті бюджеттің үлкен бөлігі әлеуметтік-мәдени қажеттілікті өтеу, денсаулық объектілерін, экологиялық тепе-теңдікті сақтауға кеткен шығындардан тұрады.

Қазіргі нарықтық қатынастардың қалыптасуы және тереңдеуі жағдайында, біздің елде облыстық бюджеттерді дамыту қатынастардың ұйымдастырушылық формаларының жиынтығы ретінде жергілікті және реформалау, барлық бюджеттік жүйені ғана емес, сонымен бірге облыстық бюджетті де ары қарай дамыту арқылы жүзеге асады.

Облыстық бюджет - бұл мемлекеттің бюджет ресурстарының бір бөлігін бюджеттік өкілетті органдардың қарамағына беріледі және жергілікті экономика секторын реттеу үшін пайдаланылады.

Облыстық бюджеттер облыстық, қалалық және аудандық бюджеттердің арасындағы өзара өтеу операциялары есептелмеген жиынтығы ретінде зерттеледі.

Мемлекеттік басқару саласындағы бюджеттердің өзара байланысын орталықтандырмау, кіші буындары рөлінің өсу тенденциясы тек біздің елде емес, сонымен бірге көптеген еуропа мемлекеттерінде де өз сипаттамасын алды.

Батыс елдерінде бюджеттік қатынастарды орталықсыздандырудың дамуы біздің елде сексенінші жылдардың басында дамуына сай болды. Бірақ ерекшелігі: олардың даму тенденциясы ертерек айқындалған. 70-ші жылдары еуропалық елдердің бюджеттік қатынастар жүйесіндегі қалыптасқан жағдайды талдау нәтижесінде жоғарыда айтылған қорытынды дәлелденген.

Дж.П.Оуэнстің мәлімдемесі бойынша ЕЭС елдеріндегі бюджеттік жүйенің атқаратын қызметінің маңызды ерекшелігі ол мемлекеттің, кірістері мен шығыстарын орталықтандырмау болып табылады. 50 - 60-шы жылдары көптеген елдер жоғары қарқында экономикалық өсу тенденциясы байқалды, жұмыссыздық пен инфляция салыстырмалы түрде төменгі деңгейде болды. Экономикалық потенциалдың өсуі әлеуметтік сипаттағы шығындардың едәуір өсуіне әсер етті. Осыдан кейін тұрғындардың миграциясының дамуы

және де ғылыми-техникалық революцияның тереңдеуінен территорияның қаржылық тұтынушылық қажеттіліктері өсіп жатты.

Дж.П.Оуэнстың анықтауында осы мәселе бойынша өкіметтің жергілікті органдарының жауапкершілігі мен инициативасының өсуіне әсер ететін процесс ретінде жалпы еуропалық пікірталастың қорытындысы болды.

Дж.П.Оуэнс былай жазды: "Бәрі белгілі болды, жоғары деңгейдегі орталықтандырылған экономикадан гөрі, орталықтандырылмаған экономиканы басқару тиімдірек екен". Сол үшін 70-ші жылдары Данияда және Нидерландыда, ал 80-ші жылдары Белгияда, Испанияда, Францияда және Португалияда өкіметтің жергілікті органдарының экономикалық және әлеуметтік қызметтерін кеңейту бойынша заңдық және әкімшілік реформалар жүргізілді.

Сонымен, ЕЭС елдеріндегі бюджеттердің өзара байланыстарын орталықтандырмау тенденциясы территория мен жергілікті өзін - өзі басқару органдарының пайдасына орталықтар, аймақтар және өкіметтің жергілікті органдар арасындағы өзара қарым-қатынастарды қарастыру жолымен іске асты.

Біздің елде бұл жағдай басқашы қалыптасты. 80-ші жылдардың аяғында мемлекеттік басқару саласындағы облыстық әкімшіліктің атқаратын қызметін кеңейту тек қана республика мен бюджеттердің өзара қарым-қатынастарды қарастыруға әкелген жоқ, сонымен бірге кірістердің жеке базасының қалыптасуындағы олардың шектелген құқықтарымен жалғасты. Облыстық бюджеттердің үлестік салмағы жартыдан үштен бір бөлікке дейін қысқартылды. Бюджеттік ресурстарды орталықтандыруға бағытталған бюджеттік қатынастардың құрылу механизмінің, өзі орталықтандырмаудың дамуына басты кедергі болды. 80-ші жылдардың ортасында жағдай тез арада қиындап кетті:

- жалпы ұлттық өнім мен ұлттық кірістің өсу қарқыны едәуір төмендеді;
- халық шаруашылығының балансының бұзылу белгілері пайда болды;
- инфляция өсті;
- ақша айналымының бұзылуы белгіленді;
- қаржы саласында критикалық жағдай қалыптасып, бюджет тапшылығы өсі жатты.

1999-2000 жылдардан бастап Республикада облыстық бюджеттер бағдарлама бойынша қалыптаса бастады. Сонымен бірге, бюджеттік бағдарламалар облыстық бюджет арқылы қаржыландырылатын бағдарламаларға және республикалық бюджеттен қаржыландырылатын бағдарламаларға бөлінген болатын. Осылайша бөлу басқарудың жергілікті деңгейіне жергілікті тұрғындардың әлеуметтік-мәдени қажеттіліктерін қанағаттандыру және инфрақұрылымның қызмет атқаруын қамтамасыз етуімен байланысты шығындарды тапсыруды кездеп отыр. Бірақ та шығыстардың максималды орталықтандырылмауы қосымша кіріс көздері талап етеді. Сондықтан бюджеттер арасындағы атқаратын қызметіне байланысты шығындарды бөлу сұрақтарын кірістермен байланыстыру қажет.

Мемлекеттік бюджет экономиканы реттеудің ең маңызды құралы деген, артық айтқандық емес. Бюджет қандай құрылымның да болмасын іргетасы және халық дәулетінің қайнар көзі. Оны тиімді де, икемді жұмсай білу көптеген қиын түйіндерді шешеді. Ол арқылы халық шаруашылығы, әлеуметтік сақтандыру, білім беру, денсаулық сақтау, ғылым, мәдениет, өнер, қорғаныс пен басқару шығындары қаржыландырылады.

Аталған мәселелерді шешуде елбасымыз Н.Ә.Назарбаевтың "Қазақстан-2030" Жолдауының негізінде ұстанған бағыты тура екендігіне ешкім де күмәнданбас. Онда Қазақстан 2030 жылға қарай "Азия барысына" айналуы мақсат етілген. Ал, 19 наурыз 2004 жылғы кезекті жолдауы жүріп өтілген жолға баға болып, стратегиялық мақсаттарға жетуге деген аралық тапсырма болды. Онда Қазақстан өзінің нысаналы дамуын "Қазақстан-2030" ұзақ мерзімдік Стратегиясына толық сәйкес жалғастырып келетіндігі айтылып, ендігі жерде күн тәртібіндегі мәселе әлемдік қоғамдастықта Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігі туралы болып отырғандығы айтылды. Сондықтан бұл міндеттерді шешу үшін біздің экономикалық, әлеуметтік салаларда еуропалық стандарттарға жету стратегиясын әзірлеуге кірісуіміз керек екендігі айқын көрсетілді. /1/.

Жалпы экономикалық жағдай тұрақтану кезеңінде болғанымен, қарама-қайшылықтары мол күрделі мәселелердің азаймағандығы көзге түседі. Солардың ішінде облыстық бюджетті құрудағы жағдай.

Қазір республикадағы саяси және экономикалық салалар мен әлеуметтік қатынастардағы жүргізіліп жатқан қайта қалыптасулар бюджеттік саланы реформалау, облыстық бюджеттің қызметіндегі жаңа заңдылықтармен тенденциялардың пайда болуын қажет етіп отыр. Бұл, өз кезегінде қарастырылып отырған мәселені зерттеудегі, облыстық бюджеттің экономикалық табиғатына, бюджет механизмі, заңдық-құқықтық негізде жергілікті органдардың өзін басқару, қазіргі замандағы облыстық деңгейдегі бюджет жүйесінің даму тенденциясына байланысты көптеген сұрақтарды шешудегі жаңа мәселені талап етеді.

Бюджет жүйесі экономикалық қатынастарға және құқықтық нормаларға негізделген жеке дербес бюджеттердің жиынтығы. Бюджет жүйесі елдің артықшылығын айқындайтын, оның әлеуметтік-экономикалық құрылымын және мемлекеттік құрылысын көрсететін өте күрделі механизм. Бұл жүйе мемлекетті сипаттайтын әлеуметтік - экономикалық, құқықтық және тағы да басқа ерекшеліктер негізінде құрылады.

Бюджет жүйесінің жұмыс істеуі бюджеттердің әр түрлі деңгейлерінің өзара байланысына негізделген және оларды әзірлеу, қарау, бекіту, атқару, бақылау тәртібімен, сондай-ақ республикалық және жергілікті бюджеттердің атқарылуы туралы есеппен қамтамасыз етіледі.

Қазақстан Республикасының бюджет жүйесінің құрамына кіретіндер:

1.Республикалық бюджет.

2. Жергілікті бюджет.

Республикалық бюджет - Қазақстан Республикасының заңымен бекітілген түімдер мен бюджет тапшылығын қаржыландыру (профицитті пайдалану) есебінен қалыптастыратын және өзіне Қазақстан Республикасының Конституциясы мен заң актілері жүктелген міндеттерді жүзеге асыру үшін Қазақстан Республикасы Үкіметі белгілейтін республикалық бюджет бағдарламаларын қаржыландыруға арналған орталықтандырылған ақша қоры. Ал республикалық бюджеттік бағдарламалар - бұл жалпы мемлекеттік маңызы бар бағдарламалар.



Сызба 1. Қазақстан Республикасы мемлекеттік бюджет жүйесі

Жергілікті бюджеттер - облыстық бюджеттер, арнаулы экономикалық аймақтардың қаржы қорлары (бюджеттері), қалалардың (аудандық маңызы бар қалалардан басқа), қалалардағы аудандарды қоспағандағы аудандардың бюджеттері.

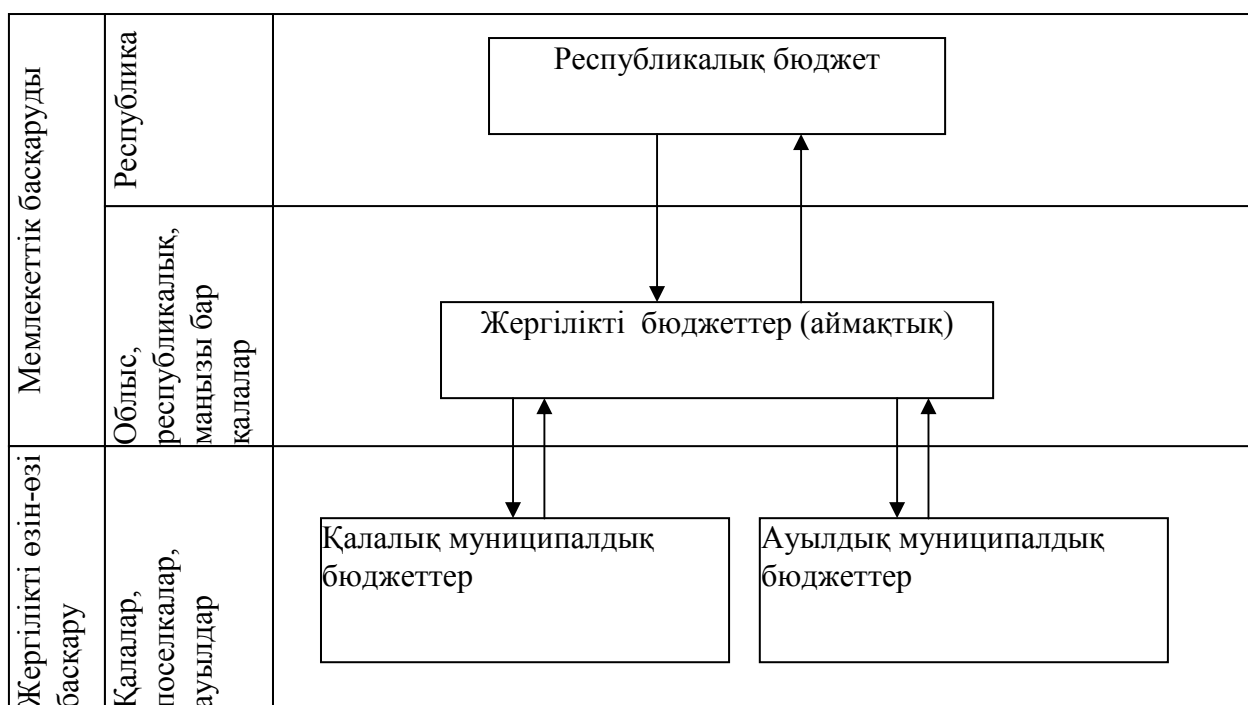
Жергілікті бюджеттерді қалыптастыру Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі бекіткен бюджеттік сыныптамаға сәйкес бюджеттік жоспарлаудың бірлігі негізінде жүзеге асырылады.

Жергілікті бюджеттердің құрылуының қазіргі механизмі Қазақстан Республикасының Конституциясымен, арнайы бюджеттік және салықтық заңнамалардың нормативтік актілерімен, бюджет аясындағы мемлекеттік билік пен жергілікті өзін-өзі басқару арасындағы өкілеттіліктер мен жауапкершіліктерді бөлуді анықтайтын басқа да заңдармен қамтамасыз

етіледі. Жергілікті бюджеттердің табыстары мен шығыстарын қалыптастыру қағидалары жалпы бюджет жүйесін құру қағидаларына негізделген.

Жергілікті бюджеттерді қалыптастыру Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі бекіткен бюджеттік сыныптамаға сәйкес бюджеттік жоспарлаудың бірлігі негізінде жүзеге асырылады.

Жергілікті бюджеттердің құрылуының қазіргі механизмі Қазақстан Республикасының Конституциясымен, арнайы бюджеттік және салықтық заңнамалардың нормативтік актілерімен, бюджет аясындағы мемлекеттік билік пен жергілікті өзін-өзі басқару арасындағы өкілеттіліктер мен жауапкершіліктерді бөлуді анықтайтын басқа да заңдармен қамтамасыз етіледі. Жергілікті бюджеттердің табыстары мен шығыстарын қалыптастыру қағидалары жалпы бюджет жүйесін құру қағидаларына негізделген.



Сызба 2. Қазақстан Республикасындағы бюджет жүйесінің моделі.

Жергілікті атқарушы органдарға жүктелген міндеттерге сәйкес жергілікті бюджеттер арқылы жергілікті бағдарламалар, сонымен қатар онымен байланысты басқа да бағдарламалардың қаржыландырылуы жүзеге асырылады. Олардың қатарына келесілерді жатқызуға болады: қоғамдық тәртіп пен қауіпсіздікті қамтамасыз ету жөніндегі жергілікті мемлекеттік басқару органдарын ұстау шығындарының қаржыландыруы; білім беру мен денсаулық сақтауды; халықтың жекелеген санаттарын әлеуметтік қамсыздандыруды және заңды түрде бекітілген жеңілдіктерді жүзеге асыруды; тұрғын-үй коммуналдық шаруашылық, сумен қамтамасыз ету және инженерлік инфрақұрылымды; мәдениетті, спортты, туризмді және басқа да бағдарламаларды қамтамасыз ету.

Жергілікті бюджеттің кіріс көзін жергілікті салықтар, алымдар мен айып пұлдар, мемлекеттік салықтан, ұзақ мерзімге белгіленген, заңды нормаға сай, бөлінетін қаржылар, мемлекеттік басқару органдарының жергілікті өзін--өзі басқару органдарына берген жеке мемлекеттік өкілдіктерден түскен қаржы, муниципалитет мүлкін жалға бергеннен түскен ақы, жергілікті заемдар мен лотереялар, дотациялар, сувенциялар, трансферттік төлемдер және ЖӨӨБ органдарының шешімі мен заңға сәйкес басқа да түсімдер, сонымен қатар, ЖӨӨБ органдарының қызметі нәтижесінде түсетін басқа да қаржылардан тұрады.

Қазіргі кезде Қазақстанда жергілікті органдардың өз деңгейінде салық салу бойынша өкілеттіліктері жоқ және бюджет табыстарына әсер етуі шектеулі, демек, олар жергілікті салықтардың көмегімен қарыздар бойынша төлемдерін өтеуге «қауқарсыз».

Жергілікті бюджеттерге жергілікті үстемелерді енгізу, салықтық қойылымдарды өзгерту жолымен бюджеттердің табыс бөлімін құруға нақты мүмкіндіктер беру жергілікті бюджеттердің дербестігіне ықпал етеді.

Аймақтық экономиканың қазіргі кездегі негізгі қайшылықтарының бірі әлеуметтік- экономикалық аядағы жергілікті басқару органдарына жүктелген міндеттердің өсуі мен оларды жүзеге асырудың қаржылық мүмкіндіктері арасындағы айырмашылықтардың артуы болып отыр.

Жергілікті бюджеттердің есебінен ұсталатын мемлекеттік мекемелерді республикалық бюджеттен ұстауға жол берілмейді.

Жергілікті атқарушы органдар тиісті әкімшілік территориялық бірліктердің бюджетінің орындалуын ұйымдастырады, барлық бюджет бойынша қарастырылған табыстардың түсуін, бюджеттік құралдарының тиімді және мақсатты жұмсалуын қамтамасыз етеді.

Жергілікті бюджеттің орындалуы облыстық бюджеттің кірістері мен шығыстарының жазылған тізімі бойынша тоқсандық топтастырудың негізінде қала және аудан бюджеттерімен жүзеге асырылады. Жергілікті қаржылық органдар қаржыландыруды тоқтатуға немесе бөлінген бюджеттік құралдарды олардың мақсатсыз және тиімсіз пайдалануы жағдайында қайтарып алуға құқы бар.

Жергілікті бюджеттердің құрылуы және орындауына бақылау тиісті деңгейдегі өкілді ревизиялық комиссиялармен сондай-ақ қаржы министрлігімен және оның территориялық органдарының тиісті жергілікті атқарушы және өкілдік органдарының міндетті хабарлауымен жүзеге асырылады.

Республикалық және жергілікті бюджеттердің атқарылуын бақылау кезінде бақылаудың мынадай үлгілері пайдаланылады:

- сәйкестікті бақылау-бақылау объектісі қызметінің Қазақстан Республикасы бюджет заңдарының талаптарына сәйкестік дәрежесін бағалау;
- қаржылық есептілікті бақылау-бақылау объектісінің қаржылық есептілікті жасауы мен беуірінің дұрыстығын, негізділігін және уақтылылығын бағалау;

- тиімділікті бақылау-бақылау объектісінің бюджеттік бағдарламаны оның паспортына сәйкес атқаруын бағалау.

Республикалық және жергілікті бюджеттердің атқарылуына бақылау жасау құпиялылық режимі мен кәсіби әдептің қамтамасыз етілуі ескеріле отырып, тәуелсіздік, объективтілік, дұрыстық құзыреттілік, жариялылық принциптері міндетті түрде сақталып жүзеге асырылады.

Республикалық және жергілікті бюджеттердің атқарылуын бақылау стандарттары республикалық және жергілікті бюджеттердің атқарылуын бақылаудың бірыңғай талаптарын белгілейтін нормативтік құжаттар болып табылады.

Жергілікті бюджеттердің атқарылуын сыртқы бақылау мен республикалық және жергілікті бюджеттің атқарылуын ішкі бақылау стандарттарын Қазақстан Республикасының Үкіметі уәкілдік берген мемлекеттік орган әзірлейді және Есеп комитеті бекітеді.

Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес жергілікті бюджеттер қаражатының нысаналы және тиімді пайдаланылмауын тыю мен оған жол бермеу жөнінде шаралар қолданады;

- жергілікті бюджеттердің қаражатын пайдалануда бақылау объектілерін лауазымды адамдарының әрекеттерінде қылмыс белгілері, Қазақстан Республикасының заңдарын өзге де бұзу фактілерін анықталған жағдайда бақылау материалдарын құқық қорғау органдарына береді;

- жергілікті бюджеттердің атқарылуын бақылау саласында кадрлардың біліктілігін арттыру мен қайта даярлауды ұйымдастырады.

Қорыта айтқанда жергілікті бюджет аймақтың қаржылы потенциалының негізгі элементі болып табылады. Ал бюджеттік ресурстар аймақтың әлеуметтік-экономикалық даму бағдарламаларының іске асырылуында негізгі роль атқарады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Н.Ә.Назарбаев "Қазақстан - 2030". Барлық қазақстандықтардың өсіп өркендеуі, қауіпсіздігі және әлауатының артуы. Ел Президентінің Қазақстан халқына жолдауы.-Алматы, 1997.
2. Оуэнс Дж. П. Финансирование нижних звеньев Государственной власти в странах ЕЭС.//Финансы СССР, 1991. -с.59-61,64.
3. Қазақстан Республикасының "Бюджет туралы" Заңы.//Егеменді Қазақстан, 1999. 22 сәуір.-3-4 б.
4. Зейнелгабдин А.Б. Қазақстан Республикасындағы бюджеттің қалыптасуы және орындалуындағы мәселелері туралы.// Қаржы, 1994. №12.-11-13
5. Қазақстан Республикасының "2005 жылға арналған Республикалық бюджет туралы" Заңы және оған қосымша.//Егеменді Қазақстан, 2005.
6. О реализации Закона Республики Казахстан "О республиканском бюджете на 2003 год". Постановление Правительства Республики Казахстан от 10 декабря 2002 год, № 1379. //Налоговый вестник, 2004, № 3-4

Резюме

В этой статье рассматривается формирование местных бюджетных процессов в развитии региональной экономики.

Resume

The article discusses local budget processes for development of regional economy

Методики оценки качества и результативность СМК в вузе

Г.Н.Сулейменова

(Актюбинский государственный педагогический институт)

Понятие качества в сфере образовательных услуг характеризуется спецификой, которая должна учитываться при проектировании и внедрении СМК в вузе. В первую очередь, это качество конечного результата, то есть уровень полученных после окончания вуза профессиональных знаний, умений, навыков. Вместе с тем есть и другая составляющая этого понятия, и от нее напрямую зависит конечный результат - этот сам образовательный процесс, то есть, как именно проходит обучение. Собственно, под системой менеджмента качества (СМК) и понимается совокупность организационных, методологических и других процессов, мероприятий и работ, которые необходимо выполнить, чтобы на выходе иметь требуемый результат.

Иными словами, основными составляющими качества образовательных услуг являются качество результата (знания, умения, навыки выпускников) и качество процессов достижения результата (их соответствие государственным образовательным стандартам).

Как определить, какое образование дает вуз - качественное или некачественное? Согласно логике международных стандартов ИСО серии 9000, мерой качества является соответствие товара или услуги (в данном случае - образовательной) запросам потребителей, в том числе будущим (ожидаемым). Чтобы обеспечить это соответствие, необходимо при управлении всей деятельности вуза с целью ее улучшения руководствоваться принципами TQM. Ключевыми из них является менеджмент процессов, развитие корпоративного сотрудничества и ориентация на потребителя. А главная задача при этом - идентификация (выявление) потенциальных потребителей образовательных услуг, предоставляемых вузом, на которых, собственно, и должна быть направлена планируемая рекламная компания.

В связи с тем, что происходящие в реформировании высшего образования процессы ориентированы на международные стандарты, то европейское видение качества, оценка его как ключа к конкурентоспособности является базовым. Это понимание качества как цели организационного развития для завоевания превосходства и как методологии и направления продвижения активного участия людей, основанной на вовлечении и ответственности каждого индивида. Таким образом, распространены два масштаба или уровня рассмотрения термина «качество»: качество в узком смысле, как соответствие специфическим требованиям и качество в широком смысле - как степень удовлетворения потребностей и ожиданий всех заинтересованных сторон.

Качество образования в узком смысле – это качество как соответствие специфическим требованиям. Оно включает: качество продукции (выпускника), или соответствие требованиям ГОС ВПО по: уровню подготовки. Это качество процессов (обучения) – соответствие требованиям ГОС ВПО, например: минимуму содержания; по соотношению часов. Выделяемых на проведение аудиторных занятий, СРС, по другим показателям. Это также каче-

ство системы (академической системы вуза), или соответствие аккредитационным показателям или «внутренним» стандартам ENQA.

Качество образования в широком смысле – это сбалансированное соответствие образования (как результата, как процесса, как образовательной системы) многообразным потребностям, целям, требованиям, нормам, в том числе «внешним стандартам» ENQA. Это системная совокупность иерархически организованных, социально значимых сущностных свойств (характеристик, параметров) образования (как результата, как процесса, как образовательной системы). Таким образом, Основными составляющими качества образовательных услуг являются качество результата: знания, умения, навыки выпускников и качество процессов достижения результата, то есть их соответствие государственным образовательным стандартам.

Анализ основных показателей качества работы коллектива вуза проводится по критериям для определения рейтинга вузов, который учитывает учебную, методическую, научную, международную деятельность, организацию материально-технического снабжения, повышение квалификации персонала, работу приемной комиссии и многое другое. Учет всех этих показателей требует наличия оперативной диспетчерской службы, снабженной соответствующим компьютерным и программным обеспечением.

В соответствии с требованиями документа «Стандарты и Директивы для гарантии качества Высшего образования в Европейском регионе», разработанного Европейской сетью (Ассоциацией) гарантии качества (ENQA) в сфере высшего образования, оценка качества - деятельность, направленная на создание уверенности руководства и потребителей, что требования к качеству образования будут выполнены. К данному виду деятельности относится деятельность самого ОУ, заинтересованных сторон и третьей стороны по самооценке и оценке СК ОУ, лицензированию, аттестации и аккредитации, а также проведение внутренних и внешних аудитов [1].

Ключевые факторы образования и их связь отражает работа, посвященная изучению опыта внедрения СМК в Новосибирском государственном университете [2]. В частности, эту иерархию отражает Рисунок 1.



Рисунок 1

Результативность СМК, принятие решений по оценке наличия и эффективности системы качества в вузе определяется в процессе проведения государственной аккредитации.

Осуществлению анализа результативности СМК способствуют методики построения рейтингов университетов. Им, в частности, посвящены материалы российского журнала «Карьера» [3]. Задача настоящей статьи – в целях эффективного внедрения СМК в вузах РК описать опыт российских вузов, позволяющий изучить балльную методику оценки учебных заведений, в которой учитываются два главных компонента качества образования: потенциал вуза по совокупности укрупненных показателей и результаты подготовки выпускников по данным независимого опроса по 11 показателям.

Итоговый рейтинг определяется российскими исследователями как сумма баллов потенциала учебного заведения и результатов обучения выпускников. Весовые коэффициенты локальных показателей определяются экспертами. Методика ценна простотой получения исходных данных по потенциалу учебного заведения и способам расчета интегрального показателя. Однако сложение первого рейтинга (потенциал) и второго (выпускники) возможно лишь при проведении единовременного и сопоставимого по годам исследования. Добавление второго рейтинга и отнесение на последние места (с 9 по 13) всех учебных заведений, где он не определялся, искажает результаты оценки учебных заведений.

Ценным для системы высшего образования в РК может стать опыт расчета рейтинга вузов по методике Госкомвуза РФ, который базируется на 44 показателях, отражающих практическую деятельность вуза, и достаточно полно показывает потенциал вуза и результаты его деятельности. В методике применяются теория ранговой корреляции и математической статистики для

приведения локальных показателей к сопоставимым значениям и расчета интегрального показателя общего рейтинга вуза исходя из потенциала и активности вуза. Расчет интегрального показателя можно упростить, если ввести экспертным методом весовые коэффициенты локальных показателей и рассчитывать интегральный показатель по формуле средней взвешенной величины. Однако в методике отсутствует такая составляющая качества образования, как качество подготовки выпускников, которое определяется по результатам итоговой аттестации студентов и опросам работодателей. Таким образом, она более ориентирована на оценку качества обучения и потенциала вуза. Связь между критериями сравнения и подходами к оценке качества образования отражает *Таблица 1*.

Таблица 1

Критерий сравнения	Подходы к оценке качества образования	
	Рейтинг университетов, публикуемый журналом "Карьера"	Методика рейтинга университетов Министерства образования и науки РФ
1. Количество используемых показателей, в том числе: качественные количественные	20 11 9	44 - 44
2. Количество групповых критериев	2	6
3. Используемая терминология, в том числе: рейтинг потенциала вуза	+	+
рейтинг активности вуза	-	+
4. Интеграция в международное сообщество	В плане возможности получения международного диплома	Международные связи вуза, в плане авторитета научной школы, подготовки специалистов в России и для России, экономическая оценка
5. Связь с практикой (или с работодателем)	-	-
6. Метод расчета интегрального показателя	Проводится ранжирование исходных показателей учебных заведений с начислением баллов. Суммарный балл характеризует рейтинг учебного заведения с распределением мест от больших значений к меньшим	Исходные показатели по вузам методом математической статистики и ранговой корреляции приводятся к сопоставимым значениям. Рейтинг активности и потенциала вуза вычисляется как линейная свертка частных показателей с учетом специальных коэффициентов, оцениваю-

		щих значимость показателей. Оценка эффективности рассчитывается как отношение деловой активности к суммарному потенциалу вуза, она вводится мультипликативно в значение рейтинга по интеллектуальному потенциалу, после чего выполняется повторное вычисление рейтинга потенциала вуза и общего рейтинга вуза.
7. Преимущества	1. простота получения исходных данных по потенциалу учебного заведения и способам расчета интегрального показателя.	1. все показатели оцениваются статистическими методами 2. достаточно полно показывает потенциал вуза и результаты его деятельности
8. Недостатки	1. для 55% показателей используются балльные оценки 2. иногда происходит искажение результатов оценки учебных заведений. 3. не оценивается связь с практикой 4. показатели, в большинстве случаев невозможно рассчитать с абсолютной точностью. Данные неминуемо содержат ошибки, а соответственно и подготовленные по ним рейтинги будут не вполне точны	1. отсутствует такая составляющая качества образования, как качество подготовки выпускников 2. не оценивается связь с практикой 3. показатели, в большинстве случаев невозможно рассчитать с абсолютной точностью. Данные неминуемо содержат ошибки, а соответственно и подготовленные по ним рейтинги будут не вполне точны

Введение нормировочного коэффициента, определяемого максимальным значением показателя среди всех университетов, привело к тому, что интегрированная оценка российского университета, определяющая его положение в рейтинге, зависит от значений показателей других университетов. Так, для первого метода при подстановке всех введенных ранее коэффициентов, окончательная формула расчета глобального критерия в расчетах Российских экономистов выглядит так:

$$W = 10 \sum_{i=1}^n \lambda_i \frac{P_i - \min\{P\}}{\max\{P\} - \min\{P\}} =$$

$$= 10 \sum_{i=1}^n \lambda_i \left(\frac{1}{\max\{P\} - \min\{P\}} P_i - \frac{\min\{P\}}{\max\{P\} - \min\{P\}} \right)$$

Совершенно очевидно, считают авторы, что множители $10 \sum_{i=1}^n \lambda_i \frac{\min\{P\}}{\max\{P\} - \min\{P\}}$, будучи общими для всех университетов, не повлияют на итоговое значение рейтинга. Исключив их, авторы получили формулу, позволяющую получить тот же самый рейтинг:

$$\sum_{i=1}^n \frac{\lambda_i}{\max\{P\} - \min\{P\}} P_i$$

Весовые коэффициенты, присвоенные показателям для вычисления итоговых баллов данного университета, зависят от значений показателей

других университетов. Изменение весовых коэффициентов приведет к значительным изменениям баллов, а соответственно к изменениям в рейтинге вплоть до обратных.

Вторая методика также обладает подобной особенностью. Нормирование на третьем этапе (нормирование местного критерия третьего ранга) также приводит к нестабильности рейтинга.

Показатели, на основе которых готовятся оба рейтинга, в большинстве случаев невозможно рассчитать с абсолютной точностью. Данные содержат определенные погрешности, соответственно и подготовленные по ним рейтинги не вполне точны. Незначительные неточности оценки показателей могут привести к неверному расположению университетов в рейтинге. Более того, если разница интегрированных оценок двух университетов незначительна, то нельзя с уверенностью утверждать, что один университет лучше другого. Эта проблема решается путем перехода от точечных оценок показателей к интервальным оценкам, что позволит учесть неточности измерения показателей. Финальный рейтинг будет представлять собой своего рода распределение университетов по лигам. В одну лигу войдут университеты, по качеству образования незначительно отличающиеся друг от друга, но при этом значительно отличные от университетов, вошедших в другие лиги. Таким образом, необходимо построение другой оценки качества образования, более концептуальной, более социальной по сравнению с существующей, основывающейся на миссии образования.

Популярна также в России методика RADAR. Специалисты используют методику RADAR, как это делают эксперты EFQM, определяя лучшие компании Европы, соискатели Европейской премии качества, составляя отчет о своей деятельности для конкурса, руководители и консультанты многих европейских компаний, проводя диагностическую самооценку по критериям модели EFQM. При диагностике организации рекомендуется применить удобные и широко применимые инструменты оценки: про-форму и матрицу RADAR.

Про-форма (pro-forma) - это удобный инструмент для сбора и учета информации и данных по каждому из 32 суб-критериев модели. Если подойти к заполнению про-формы ответственно и творчески, можно получить развернутую картину организации, ее сильных и слабых сторон, возможностей совершенствования, а также разработать план первоочередных улучшений. Про-форма для каждого суб-критерия обычно занимает 1-2 листа. Ответы на вопросы в верхней части формы позволяют раскрыть текущее состояние соответствующего показателя RADAR.

Если про-форма помогает собрать и проанализировать качественную информацию по четырем показателям RADAR, структурировать ее по критериям (суб-критериям) модели EFQM, изучить и лучше понять состояние организации, то *матрица RADAR* дает количественную оценку каждому показателю и позволяет выразить в цифрах уровень совершенства каждого критерия (суб-критерия) и всей организации.

Логика RADAR предполагает оценку организации от результатов к воз-

возможностям, следовательно, начинать оценку необходимо с группы критериев #6-9, а затем перейти к оценке критериев #1-5. Руководствуясь этой последовательностью, авторы предлагают использовать следующий алгоритм оценки организации:

- 1) Используя про-форму, проанализировать 8 суб-критериев группы «Результаты» (Таблица 2.1), затем 24 суб-критерия группы «Возможности» (Таблица 2.2). Определить сильные стороны и области для улучшений. Продумать план совершенствования по каждому направлению.
- 2) Используя матрицу RADAR, дать бальную (процентную) оценку 8 суб-критериям группы «Результаты» (Таблица 2.3), затем 24 суб-критериям группы «Возможности» (Таблица 2.4).
- 3) Итоговую оценку каждого суб-критерия перенести в Таблице 2.5 и рассчитать общую оценку организации с учетом весовых коэффициентов критериев (суб-критериев) модели EFQM.

Таблица 2.1

Про-форма (для критериев группы «Результаты»)
Суб-критерий

(6.a, 6b ... 9b - всего 8 оценочных листов)

Результаты	Проблемы / Комментарии
Полученные результаты ○ удовлетворяют все заинтересованные стороны? ○ отражают все используемые подходы? ○ основаны на количественных и качественных показателях? ○ показывают положительные тенденции или устойчивую динамику процессов? ○ отражают достижение поставленных целей? ○ представлены в сравнении с другими организациями? ○ отражают причинно-следственные связи с подходами? ○ включают измерения текущих и прогнозируемых показателей? ○ дают целостную картину?	
Сильные стороны 1. ...	Области для улучшения 1. ...
Предложения по улучшению 1. ...	

Таблица 2.2

Про-форма (для критериев группы «Возможности») Суб-критерий

(1.a, 1b ... 5d, 5.e - всего 24 оценочных листа)

Подход	Внедрение	Оценка и Пересмотр	Проблемы Комментар
Применяемый подход... - о обоснован? - о сфокусирован на нуждах заинтересованных сторон? - о связан с политикой и стратегией? - о связан с другими подходами? - о устойчивый? - о инновационный? - о гибкий? - о измеримый?	Подход внедряется... - о во всех возможных областях? - о с использованием всего имеющегося потен- циала / возможностей? - о с достижением пла- нируемых улучшений? - о систематически? - о понятно и с одобре- ния всех заинтересованных сторон? - о контролируется и измеряется?	Подход и его внедрение... - о регулярно изме- ряются на предмет эф- фективности? - о обеспечивают возможности обучения? - о сравниваются с другими организациями (бенчмаркинг)? - о улучшаются на основе результатов изу- чения и измерения?	
Сильные стороны		Области для улучшения	
1. ...		1. ...	
Предложения по улучшению			
1. ...			

Таблица 2.3

Матрица оценки RADAR для критериев #6-9 группы «Результаты» Суб-критерий

(6.a, 6b ... 9b - всего 8 оценочных листов)

РЕЗУЛЬТАТЫ (RESULTS)

(Достижения)	0%	25%	50%	75%	100%
Тенденции	тенденции являются позитивными и/или поддерживается уровень хорошей работы				
	Результаты не представлены или представлена информация случайного характера	Наблюдаются позитивные тенденции и/или $\frac{1}{4}$ результатов свидетельствуют о поддержании уровня удовлетворительной работы	Наблюдаются позитивные тенденции и/или $\frac{3}{4}$ результатов свидетельствуют о поддержании уровня хорошей работы в течение не менее 3 лет	Наблюдаются явные позитивные тенденции и/или $\frac{1}{2}$ результатов свидетельствуют о поддержании уровня отличной работы в течение не менее 3 лет	Наблюдаются явные позитивные тенденции и/или во всех областях поддерживается уровень отличной работы в течение не менее 3 лет

[illegible]

Таблица 2.4

Матрица оценки RADAR для критериев #1-5 группы «Возможно-сти»

Суб-критерий _____

(1.a, 1b ... 5d, 5.e - всего 24 оценочных листа)

ПОДХОД (APPROACH)

	0%	25%	50%	75%	100%
Обоснованность	подход логически обоснован, процессы разработаны, подход ориентирован на удовлетворение потребностей всех заинтересованных сторон				
	Нет (случайные свидетельства)	Некоторые свидетельства	Свидетельства	Ясные свидетельства	Всесторонние свидетельства
оценка 1	☐ ☐ 0 5 10	☐ 15 ☐ 20 ☐ 25 ☐ 30 ☐ 35	☐ 40 ☐ 45 ☐ 50 ☐ 55 ☐ 60	☐ 65 ☐ 70 ☐ 75 ☐ 80 ☐ 85	☐ 90 ☐ 95 ☐ 100 ☐ ☐
Интегрированность	подход направлен на реализацию политики и стратегии, подход интегрирован в рабочие процессы, подход согласован с другими подходами				
	Нет (случайные свидетельства)	Некоторые свидетельства	Свидетельства	Ясные свидетельства	Всесторонние свидетельства
оценка 2	☐ ☐ 0 5 10	☐ 15 ☐ 20 ☐ 25 ☐ 30 ☐ 35	☐ 40 ☐ 45 ☐ 50 ☐ 55 ☐ 60	☐ 65 ☐ 70 ☐ 75 ☐ 80 ☐ 85	☐ 90 ☐ 95 ☐ 100 ☐ ☐
<i>Для вычисления общей оценки по показателю "Подходу" сложите оценки 1 и 2 и разделите на 2</i>					
общая оценка (A)	☐ ☐ 0 5 10	☐ 15 ☐ 20 ☐ 25 ☐ 30 ☐ 35	☐ 40 ☐ 45 ☐ 50 ☐ 55 ☐ 60	☐ 65 ☐ 70 ☐ 75 ☐ 80 ☐ 85	☐ 90 ☐ 95 ☐ 100 ☐ ☐
ВНЕДРЕНИЕ (DEPLOYMENT)					
	0%	25%	50%	75%	100%
Применение	подход внедрен ...				
	Нет (случайные свидетельства)	Внедрен примерно в $\frac{1}{4}$ возможных областей	Внедрен примерно в $\frac{1}{2}$ возможных областей	Внедрен примерно в $\frac{3}{4}$ возможных областей	Внедрен во всех возможных областях
оценка 3	☐ ☐ 0 5 10	☐ 15 ☐ 20 ☐ 25 ☐ 30 ☐ 35	☐ 40 ☐ 45 ☐ 50 ☐ 55 ☐ 60	☐ 65 ☐ 70 ☐ 75 ☐ 80 ☐ 85	☐ 90 ☐ 95 ☐ 100 ☐ ☐
Системность	подход применяется структурировано, комплексно				
	Нет (случайные свидетельства)	Некоторые свидетельства	Свидетельства	Ясные свидетельства	Всесторонние свидетельства
оценка 4	☐ ☐ 0 5 10	☐ 15 ☐ 20 ☐ 25 ☐ 30 ☐ 35	☐ 40 ☐ 45 ☐ 50 ☐ 55 ☐ 60	☐ 65 ☐ 70 ☐ 75 ☐ 80 ☐ 85	☐ 90 ☐ 95 ☐ 100 ☐ ☐
<i>Для вычисления общей оценки по показателю "Внедрению" сложите оценки 3 и 4 и разделите на 2</i>					
общая оценка (D)	☐ ☐ 0 5 10	☐ 15 ☐ 20 ☐ 25 ☐ 30 ☐ 35	☐ 40 ☐ 45 ☐ 50 ☐ 55 ☐ 60	☐ 65 ☐ 70 ☐ 75 ☐ 80 ☐ 85	☐ 90 ☐ 95 ☐ 100 ☐ ☐
ОЦЕНКА И ПЕРЕСМОТР (ASSESSMENT & REVIEW)					
	0%	25%	50%	75%	100%
Измерение	осуществляются регулярные измерения эффективности подхода и его раз- вертывания				
	Нет (случайные свидетельства)	Некоторые свидетельства	Свидетельства	Ясные свидетельства	Всесторонние свидетельства

оценка 5			0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
Изучение	определяются и изучаются примеры лучшей практики и возможностей для улучшения																								
	<i>Нет (случайные свидетельства)</i>					<i>Некоторые свидетельства</i>					<i>Свидетельства</i>					<i>Ясные свидетельства</i>					<i>Всесторонние свидетельства</i>				
оценка 6			0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
Улучшение	результаты измерений и изучения используются для определения, ранжирования, планирования и внедрения улучшений																								
	<i>Нет (случайные свидетельства)</i>					<i>Некоторые свидетельства</i>					<i>Свидетельства</i>					<i>Ясные свидетельства</i>					<i>Всесторонние свидетельства</i>				
оценка 7			0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
<i>Для вычисления общей оценки по показателю "Оценка и Пересмотр" сложите оценки 5, 6 и 7 и разделите на 3</i>																									
			0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
общая оценка (A&R)			0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
<i>Для вычисления итоговой оценки по суб-критерию сложите общие оценки показателям "Подход", "Внедрение", "Оценка и Пересмотр" и разделите на 3</i>																									
итоговая оценка			0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
Итоговая оценка по суб-критерию, (I, %)																									

Таблица 2.5

Подведение итогов оценки организации по методике RADAR

	Критерии и оценочные элементы	max	оценка (I, %)	итого: $\frac{\text{max} \cdot I}{100}$
1	ЛИДЕРСТВО	(100)		
	1a. Лидеры определяют миссию организации, стратегию ее развития и ценности, демонстрируют на личных примерах свою приверженность культуре качества	20		
	1b. Лидеры вовлечены в деятельность по разработке, внедрению и постоянному совершенствованию системы менеджмента организации	20		
	1c. Лидеры участвуют в работе с потребителями, партнерами и представителями общества	20		
	1d. Лидеры укрепляют культуру совершенствования, вовлекая в этот процесс работников	20		
	1e. Лидеры определяют необходимость изменений и способствуют успешному их проведению	20		
2	ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ	(80)		

	2a. Политика и стратегия основана на текущих и будущих нуждах и ожиданиях заинтересованных сторон	20		
	2b. Политика и стратегия разрабатывается на основе информации, полученной в результате измерений, исследований, познавательной и творческой деятельности	20		
	2c. Политика и стратегия организации разрабатывается, анализируется и корректируется	20		
	2d. Политика и стратегия организации разворачивается и доводится до сведения персонала	20		
3	ЛЮДИ	(90)		
	3a. Работа с персоналом планируется, осуществляется и совершенствуется	18		
	3b. Определяется, развивается и поддерживается уровень знаний и компетентности персонала	18		
	3c. Персонал вовлекается в деятельность по реализации политики и стратегии организации и наделяется необходимыми для этого полномочиями	18		
	3d. Существует диалог между работников и организации	18		
	3e. Поощрение, признание заслуг и забота о работниках	18		
4	ПАРТНЕРСТВО И РЕСУРСЫ	(90)		
	4a. Установлены связи с внешними партнерами	18		
	4b. Финансовые ресурсы находятся под контролем и управляются	18		
	4c. Инфраструктура и материальные ресурсы контролируются и управляются	18		
	4d. Технологии используются эффективно	18		
	4e. Информация и знания применяются повсеместно в организации	18		
5	ПРОЦЕССЫ ОРГАНИЗАЦИИ	(140)		
	5a. Процессы организации проектируются и управляются	28		
	5b. Процессы совершенствуются с использованием инноваций в целях более полного удовлетворения требований потребителей и других заинтересованных сторон	28		
	5c. Проектирование и разработка продукции (услуг) проводится на основе нужд и ожиданий потребителей	28		
	5d. Продукция и услуги производятся, поставляются потребителям, и сопровождаются последующим обслуживанием	28		
	5e. Установлены и постоянно улучшаются	28		

	взаимоотношения с потребителями			
6	УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	(200)		
	6а. Показатели восприятия качества продукции и услуг потребителями постоянно измеряются	150		
	6б. Показатели работы организации по повышению удовлетворенности потребителей постоянно измеряются	50		
7	УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ РАБОТНИКОВ	(90)		
	7а. Показатели восприятия персоналом своей работы в организации постоянно измеряются	67,5		
	7б. Показатели работы организации по повышению удовлетворенности персонала постоянно измеряются	22,5		
8	ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕСТВО	(60)		
	8а. Показатели восприятия обществом деятельности организации измеряются постоянно	15		
	8б. Показатели работы организации по повышению удовлетворенности общества измеряются постоянно	45		
9	КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	(150)		
	9а. Финансовые показатели работы организации	75		
	9б. Качество продукции и услуг и другие результаты работы организации	75		
ОБЩАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ		1000		

Однако следует отметить, что различные методы оценивания затрудняют проведение анализа реальной ситуации относительно результативности систем обеспечения качества образования, несмотря на наличие соответствующего показателя государственной аккредитации, что сказывается на выработке регулируемыми органами механизмов гарантии качества образования, главная задача которых – не обеспечение единообразия в подходах к СМК, а обеспечение уверенности в действенности СМК, посредством внедрения надежных и точных оценочных процедур и их адекватности реалиям сегодняшнего дня. В этой связи встает вопрос о выработке приемлемой методики самооценки, гарантирующей достоверность и точность оценки системы менеджмента качества вуза.

Литература

1. Особенности терминологии в области управления качеством образования 20.11.2006 20:52 // <http://www.quality.edu.ru/quality/sk/menedjment/393/> Источник: Проект СПбГЭТУ «ЛЭТИ» «Апробация, доработка и внедрение в образовательных учреждениях ВПО типовой модели системы управления качеством образовательного учреждения».

2. Поровский Г.С. Реализация принципов Болонской декларации. Система менеджмента качества НовГУ // <http://www.test-spb.ru/htm/publ/obr.htm>
3. Анализ методик построения рейтингов университетов 17.09.2006. 21:56 // Методика обработки результатов для принятия решений по оценке наличия и эффективности СК ОУ при проведении аттестации и государственной аккредитации // <http://www.umj.ru>; Оценка организации по методике RADAR. 16.11.2006. 17:59 // Указ.сайт

От электронного правительства – к информационному обществу

Двадцать первый век примечателен сменой общественных формаций, когда индустриальное общество начало уступать место информационному.

Информационное общество - это «современный тип общества, где ведущую роль приобретают информационные технологии и средства массовой коммуникации». [1]

Новые информационные и телекоммуникационные технологий (ИТТ):

- расширяют права граждан путем предоставления моментального доступа к разнообразной информации;
- увеличивают возможности людей участвовать в процессе принятия политических решений и следить за действиями правительств;
- предоставляют возможность активно производить информацию, а не только ее потреблять;
- обеспечивают средства защиты частной жизни и анонимности личных посланий и коммуникаций.

Мы переживаем исторический период очень быстрых технологических изменений, который порождает два главных вопроса. Первый связан с проблемой занятости: смогут ли люди адаптироваться к этим изменениям, порождают ли информационные и телекоммуникационные технологии новые рабочие места или разрушают уже сложившиеся? Второй вопрос относится к демократии и равенству: увеличит ли сложность и высокая стоимость современных технологий разрыв между индустриальными и менее развитыми странами, молодым и пожилым поколениями, теми, кто умеет с ними обращаться, и кто их не знает?

Наиболее существенной угрозой переходного периода к информационному обществу является разделение людей на имеющих информацию, умеющих обращаться с ИТТ и не обладающими такими навыками. Пока ИТТ будут оставаться в распоряжении небольшой социальной группы, сохраняется угроза существующему механизму функционирования общества.

Поэтому в стране предусмотрена «Программа снижения информационного неравенства на 2007-2009 годы». Приоритетным вопросом является достижение 20% уровня компьютерной грамотности локального населения. Для этого будут предприняты шаги по совершенствованию нормативного правового обеспечения, подготовке преподавателей и обучению населения компьютерной грамотности. Вторая мера, заложенная в рамках программы, – это достижение 20% уровня пользователей электронными услугами и Интернетом, для чего необходимо создание системы мониторинга и проведение периодического анализа реализации программы, снижение тарифов на Интернет, обеспечение населения

доступной по цене компьютерной техникой и подготовка IT-специалистов. Третьим пунктом значится повышение значимости информационных ресурсов в повседневной жизни. Здесь необходимо осуществление формирования заинтересованности граждан в освоении информационно-коммуникационных технологий и заручение общественной поддержкой по снижению информационного неравенства. [2]

В целях совершенствования нормативной правовой базы были приняты законы «Об электронном документе и электронной цифровой подписи», «Об информатизации», «О внесении дополнений в некоторые законодательные акты республики Казахстан по вопросам информатизации», «О национальных реестрах идентификационных номеров». Кроме того, для развития электронной торговли и коммерции в этом году запланирован выход нового целенаправленного закона под названием «Электронная торговля».

Несмотря на все эти усилия со стороны государства, главной проблемой на пути формирования информационного общества в Казахстане, является доступ в Интернет как физически, так и с точки зрения тарифов. На данный момент самый крупный Интернет провайдер «Казахтелеком» предполагает услуги коммутируемого доступа по 113 тг./час в дневное время, и 140 тг./час в вечернее, 44 тг./час в ночное. Для сравнения в России средняя стоимость коммутируемого доступа от 42 до 94 тг./час (от 9 до 20 руб) в зависимости от времени суток и дня недели. Если в ночное время цены почти одинаковы, то в часы пик разница увеличивается более чем на 30%. Из чего следует что пользуясь своим доминирующим положением на рынке Казахтелеком не брезгует завышать тарифы в часы пик. Даже при таких ценах мы не можем получить нормальный сервис, срыв соединения и низкая скорость в дневное время стало обычным явлением. [4, 5]

В последнее время Казахтелеком активно рекламирует доступ в Интернет на базе технологии ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line – «асимметричная цифровая абонентская линия»). Суть ее заключается в том, что при доступе в Интернет можно одновременно пользоваться телефоном, хотя физически используется одна и та же телефонная линия. Еще одним преимуществом данной технологии является высокая скорость подключения, до 7 Мб/сек. Тарифы данной услуги Казахтелекома приведены в таблице 1. В таблице 2 приведены тарифы компании Дукат, являющийся конкурентом Казахтелекома на рынке телекоммуникационных услуг, хотя назвать конкурентом ее можно условно – не те масштабы. Информация взята с официальных сайтов компании, по состоянию на февраль 2008 года. [5, 6]

Таблица 1 – Тарифы Казахтелекома

Вид услуги		Размер платы, в тенге	
Пропускная способность порта (скорость передачи данных: входящий/исходящий)	Объем входящего трафика в счет ежемесячной платы, Гбайт	Ежеме сячная плата	Плата за каждые последующие 10 Мбайт входящего трафика
<u>Тарифный план «Megaline Start»</u>			
Basic 128 Кбит/с/128 Кбит/с	0,4	1982,61	148,69
Active 128 Кбит/с/128 Кбит/с	0,8	3172,18	133,82
<u>Тарифный план «Megaline Plus»</u>			
Basic 256 Кбит/с/128 Кбит/с	0,6	3711,44	138,78
Active 256 Кбит/с/128 Кбит/с	1	4948,58	124,91
<u>Тарифный план «Megaline Optima»</u>			
Basic 384 Кбит/с/128 Кбит/с	0,8	5154,78	128,87
Active 384 Кбит/с/128 Кбит/с	1,2	6185,74	115,98
<u>Тарифный план «Megaline Turbo»</u>			
Basic 512 Кбит/с/256 Кбит/с	1	5947,82	118,96
Active 512 Кбит/с/256 Кбит/с	1,5	7137,39	107,07
<u>Тарифный план «Megaline Hit»</u>			
128 Кбит/с/128 Кбит/с	-	4 332	-
128 Кбит/с/128 Кбит/с	-	4 104	-

Таблица 2 – Тарифы Дукал

Наименование ТП	Скорость Кбит/с	Абонентская плата (без НДС), тенге	Объем трафика, входящий в абонентскую плату	Плата за каждые дополнительные 10 Мб (без НДС), тенге
Ducat HOME 300 Мб	от 64-128	3 805,31	300 Мб	150,44
Ducat HOME 500 Мб	от 64-128	5 752,21	500 Мб	146,02
Ducat HOME 700 Мб	от 128-512	7 699,12	700 Мб	141,59
Ducat HOME 1 Гб	от 128-512	11 504,42	1 Гб	132,74

Для сравнения приведены тарифы данной услуги компании РОЛ в Санкт-Петербурге и компании Стрим в Москве, являющихся крупными Интернет провайдерами в России [7, 8] (таблицы 3, 4):

Таблица 3 – Тарифы РОЛ

Тарифный план	Абонентская плата	Услуга включает
РОЛ Профи Приват	780 рублей (3666 тг)	Неограниченный доступ на скорости 128/128 Кбит/с 1 фиксированный ip-адрес 1 почтовый ящик объемом 20 Мб персональная web-страница объемом 20 Мб доступ к серверу новостей
РОЛ Комфорт Приват	900 рублей (4230 тг)	Неограниченный доступ на скорости 256/256 Кбит/с 1 фиксированный ip-адрес 1 почтовый ящик объемом 20 Мб персональная web-страница объемом 20 Мб доступ к серверу новостей
РОЛ Эксперт Приват	1350 рублей (6345 тг)	Неограниченный доступ на скорости 512/256 Кбит/с 1 фиксированный ip-адрес 1 почтовый ящик объемом 20 Мб персональная web-страница объемом 20 Мб доступ к серверу новостей

Таблица 4 – Тарифы Стрим

Тарифные планы	Абонентская плата в месяц	Скорость передачи данных, Кбит/сек (к/от абонента)	Предоплаченный трафик, Мб
БЕЗЛИМИТНЫЕ			
СТРИМ 1	297 руб. (1400 тг)	1024/512	неограничен
СТРИМ 2	397 руб. (1900 тг)	2048/512	неограничен
СТРИМ 3	527 руб. (2500 тг)	3072/512	неограничен
СТРИМ 4	657 руб. (3100 тг)	4096/768	неограничен
СТРИМ 5	837 руб. (4000 тг)	5120/768	неограничен
СТРИМ 6	1057 руб. (5000 тг)	6144/768	неограничен

Сравнивая эти четыре таблицы мы приходим к следующим выводам:

- цены в разных регионах России разнятся очень сильно. Этому способствует как здоровая конкуренция между провайдерами, так и экономически обоснованная тарифная политика в зависимости от количества абонентской базы и других объективных факторов. У нас же тарифы для всех регионов одинаковы, несмотря на то что в разных регионах Казахстана инфраструктура, абонентская база и платежеспособность населения кардинально различаются. Наличие немногочисленных альтернативных Интернет провайдеров ситуацию не спасают;

- в России в особенности в крупных городах Интернет провайдеры переходят от помегабайтной оплаты, к абонентской оплате с безлимитным доступом. В то время как у нас все пытаются взыскать оплату за каждый мегабайт сверх абонентской оплаты, при этом сами эти тарифы гораздо выше российских;

- ну и главное отличие заключается в скорости подключения. В то время как на российском рынке предлагается подключение вплоть до максимальной скорости, доступной для данной технологии (6144 Кбит/сек), у нас же максимальная скорость всего лишь 512 Кбит/сек.

Как видно из вышеизложенного несмотря на громкие заявления Казахтелекома о снижении тарифов, нам есть к чему стремиться по сравнению с Россией, не говоря уже о западных странах. Ведь все эти снижения результат административного давления со стороны государства, нежели результат здоровой рыночной конкуренции.

Решением данной проблемы может стать грамотное регулирование государством информационной сферы Казахстана.

Анализ зарубежной практики регулирования информационной сферы общества позволяет выделить ряд направлений, к числу которых относятся:

- поощрение конкуренции, борьба с монополизмом (контроль за концентрацией собственности в СМИ, выдача разрешений на слияния компаний, решения по дезинтеграции крупных компаний-монополистов);
- обеспечение права и технических возможностей на доступ к информации и информационным ресурсам для всего населения;
- соблюдение свободы слова;
- защита интересов национальных меньшинств, подрастающего поколения в информационной сфере;
- защита национального культурного наследия, языка, противостояние культурной экспансии других стран;
- обеспечение информационной безопасности;
- охрана интеллектуальной собственности, борьба с пиратством;
- борьба с компьютерными и высокотехнологичными преступлениями;
- контроль за использованием информационных и телекоммуникационных технологий в государственных учреждениях;
- цензура в глобальных компьютерных сетях. [1]

Государственную программу формирования «электронного правительства» в Республике Казахстан можно назвать началом регулирования информационной сферы общества в нашей стране.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что в современном мире государственный орган без хорошо развитой информационной инфраструктуры не сможет работать с наибольшей отдачей. Это требование времени. Наряду с другими важными факторами перевод управления и исполнения ряда государственных функций из традиционно бумажной в электронную сферу становится необходимым условием успеха.

Интенсивное внедрение ИТТ в государственные органы дает возможность:

- приблизить их к гражданам, улучшить и расширить услуги, населению;
- повысить внутреннюю эффективность и сократить затраты на содержание государственного аппарата по всей вертикали власти;

- стимулировать создание нового информационного оборудования, продуктов и услуг частным сектором путем адекватной государственной политики.

Внедрение в органы госуправления ИТТ - сложный процесс, обусловленный рядом факторов: вертикальной структурой администрации, которую необходимо заменять на горизонтальную, недостаточным пониманием со стороны служащих (требуется интенсивные программы обучения), нехваткой баз данных, сделанных в расчет на публичный доступ, неясность с правовым статусом доступа к общественной информации.

Следующие принципы должны применяться относительно доступа к общественной информации:

- информация должна быть открыта для всех;
- основная информация должна быть бесплатной. Разумная цена должна назначаться, если требуется дополнительная обработка, имея в виду стоимость подготовки и передачи информации, плюс небольшая прибыль;
- непрерывность: информация должна обеспечиваться постоянно, и должна быть одинакового качества. [1]

Казахстан твердо намерен вступить в список 50 конкурентоспособных стран мира, а для этого ему жизненно необходимо развивать информационные и телекоммуникационные технологии и научить население пользоваться этими технологиями. В качестве примера можно привести внедрение автоматизированной системы оплаты в троллейбусах и трамваях города Алматы, которая начала работать с 1-го января 2008 года. За две недели функционирования данной системы доходы перевозчика увеличились на 20%, что показывает экономическую эффективность внедрения подобного рода систем. Хотя население страны с опаской относится к новым технологиям. Поэтому глава государства активно пропагандирует новые технологии: например осенью 2007 года он провел прямой интерактивный урок с учащимися школ всей страны, также через веб портал «е-правительства» в режиме реального времени он отвечал на вопросы населения. [9]

Можно надеяться что, несмотря на все трудности на пути формирования информационного общества, Казахстан войдет в число стран перестроившим формацию общества по такому принципу. Лишь тогда Казахстан займет достойное место в мировом сообществе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. www.relcom.ru
2. www.government.kz
4. www.CNews.ru
5. www.portal.telecom.kz
6. www.ducat.kz
7. www.adsl.rol.ru
8. www.stream.ru
9. www.gazeta.kz

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Вирясова М.А.
Соискатель ИнЕУ

Важной частью государственной инвестиционной политики Республики Казахстан являются региональные программы. В инвестиционной деятельности Павлодарской области можно выделить следующие направления:

- приоритетное развитие отраслей, имеющих особое значение для области;
- максимальное использование производственного и природно-ресурсного потенциала;
- выравнивание социально-экономических условий на всей территории Павлодарской области для всех субъектов предпринимательской деятельности для создания единого экономического пространства.

В соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года № 1096 “О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы”, Законом Республики Казахстан от 23 марта 2006 года № 135 “О государственной поддержке инновационной деятельности”, Планом мероприятий на 2006-2008 годы по реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы, утвержденным постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 июня 2006 года № 609, Департаментом предпринимательства и промышленности области разработана Программа индустриально-инновационного развития Павлодарской области на 2007-2009 годы, в которой особое значение отводится реализации инвестиционной политики.

Цель данной Программы - достижение устойчивого развития области путем диверсификации отраслей экономики и поэтапным замещением части сырьевой составляющей в валовом региональном продукте на высокотехнологичную экспортоориентированную продукцию [1].

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- диверсификация производства и формирование несырьевых секторов экономики;
- производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности;
- государственная поддержка инвестиционных и инновационных проектов, направленных на создание новых высокотехнологических производств и производств с высокой добавленной стоимостью;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая информационное обеспечение, производственно-технологическую поддержку, систему сертификации и продвижения разработок;
- развитие научно-технического и кадрового потенциала по приоритетным направлениям.

Реализация Программы позволит обеспечить: рост конкурентоспособности товаров и услуг; создание новых производственных мощностей; привлечение

инвестиций в экономику области; ее устойчивое социально-экономическое развитие.

Анализ данных экспертной оценки показывает, что по рейтингу стратегического ресурсно-инвестиционного потенциала Павлодарская область является одним из лидеров в региональном разрезе по всем факторам развития и входит в группу областей с невысокой степенью риска вложения капитала [2].

Прямые инвестиции в Республике Казахстан направляются в основном в регионы с нефтегазовой промышленностью (Атырауская, Западно-Казахстанская и Актюбинская), а также в области с развитой строительной отраслью, ощутимым малым и средним бизнесом (это города Астана и Алматы). Следующую группу образуют Карагандинская, Павлодарская, Восточно-Казахстанская области, где дислоцированы предприятия черной и цветной металлургии и нефтеперерабатывающая промышленность. Третья группа - Мангистауская и Кызылординская области, четвертая - регионы с аграрной экономикой: Алматинская, Жамбылская, Акмолинская, Северо-Казахстанская и Южно-Казахстанская (таблица 1).

Таблица 1 Удельный вес инвестиций в основной капитал по регионам Республики Казахстан в 2000-2006 гг. в %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Республика Казахстан	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Акмолинская	0,6	1,2	1,3	1,2	1,5	1,5	1,6
Актюбинская	6,9	6,6	7,5	8,7	7,8	7,6	7,1
Алматинская	1,7	1,9	2,8	3,7	3,3	3,9	3,7
Атырауская	20,0	24,6	22,2	25,4	25,7	31,1	26,9
Восточно-Казахстанская	6,3	4,1	3,4	3,4	3,0	3,3	3,5
Жамбылская	0,4	0,6	0,9	2,5	1,0	0,9	0,9
Западно-Казахстанская	22,1	17,7	18,0	9,4	5,2	3,5	3,5
Карагандинская	5,6	5,8	5,7	5,1	5,8	6,0	5,2
Костанайская	1,7	1,8	1,8	2,2	2,6	2,2	2,3
Кызылординская	1,8	1,7	2,9	4,0	2,3	2,4	2,3
Мангистауская	6,2	6,0	5,4	5,7	6,0	5,4	7,7
Павлодарская	4,1	2,8	1,9	2,5	2,5	2,3	4,4
Северо-Казахстанская	1,2	0,7	0,8	0,9	1,1	1,4	1,0
Южно-Казахстанская	2,6	2,8	2,2	2,4	2,6	3,0	2,7
г. Астана	9,9	9,5	9,3	10,4	13,0	11,5	12,3
г. Алматы	8,9	12,2	13,9	12,5	16,5	14,0	14,9

Источник: Регионы Казахстана. Статистический сборник, 2004 г., стр. 464.

Социально-экономическое развитие Республики Казахстан. Краткий статистический справочник, 2004 г., стр.56, 2005 г., стр 57, 2006 г., стр.56.

Как видно из данных таблицы удельный вес Павлодарской области по объему инвестиций в основной капитал в разрезе регионов значительно снизился в 2001-2005 годы. Однако уже в 2006 году доля Павлодарской области в региональном разрезе составила 4,4%. Объем инвестиций в основной капитал в области возрос с 64072 млн. тенге в 2005 году до 120019 млн. тенге в 2006 году, темп роста составил 187,3%. За 6 месяцев 2007 года объем инвестиций в основной капитал в Павлодарской области составил 40302 млн. тенге, что составляет к аналогичному периоду 2006 года 139,8%. Такая динамика характеризует значительный рост инвестиционной активности в регионе.

В Казахстане инвестиции идут преимущественно в отрасли с высокой рентабельностью, в меньшей степени в отрасли с высокой добавленной стоимостью. Дифференциация регионов по уровню инвестиционного развития в целом является обратной картиной в отношении к структуре регионов по показателю добавленной стоимости. Исключение составляет гг. Астана и Алматы, а также регионы с аграрной экономикой, где удельный вес и инвестиций, и добавленной стоимости примерно одинаков.

Значительные изменения происходят в динамике роста добавленной стоимости в регионах (таблица 2).

Таблица 2 Доля областей в валовой добавленной стоимости в %

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003
Республика Казахстан	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Акмолинская	6,2	3,4	4,1	3,2	3,3	3,1	3,0
Актюбинская	5,1	4,9	4,7	4,5	4,5	4,7	4,8
Алматинская	5,1	6,1	5,0	4,8	5,0	4,7	4,8
Атырауская	6,1	7,0	7,0	10,3	10,0	11,1	12,6
Восточно-Казахстанская	11,8	10,2	10,6	9,2	8,5	7,7	7,2
Жамбылская	2,2	2,9	2,4	2,1	2,0	2,0	2,2
Западно-Казахстанская	2,7	3,4	3,9	4,7	4,9	5,0	4,9
Карагандинская	16,3	11,5	11,7	11,6	10,1	9,7	9,1
Костанайская	2,1	2,5	1,9	2,2	2,4	2,7	2,9
Кызылординская	7,1	8,4	6,8	6,1	5,5	4,9	5,0
Мангистауская	5,1	4,3	4,3	5,3	5,0	5,6	4,2
Павлодарская	10,7	6,2	6,0	6,5	6,3	5,8	5,4
Северо-Казахстанская	7,0	5,1	3,6	2,7	3,3	2,7	2,5
Южно-Казахстанская	4,4	6,1	6,0	6,6	7,0	6,2	5,9
г Астана	-	1,7	4,3	5,0	5,4	6,2	6,5
г. Алматы	8,1	16,3	17,7	15,2	16,8	17,9	18,3

Источник: Регионы Казахстана. Статистический сборник, 2004 г., стр. 506.

Опережающие темпы имеют г. Астана, Алматы и Атырауская область. Средние темпы роста характерны для Акмолинской, Актюбинской, Алматинской, Жамбылской, Западно-Казахстанской, Кызылординской, Костанайской областей. В Восточно-Казахстанской, Карагандинской, Мангистауской, Павлодарской, Северо-Казахстанской и Южно-Казахстанской - происходит тенденция к снижению роста и соответственно снизилась их доля в валовой добавленной стоимости. Доля этих регионов в перспективе еще более может сократиться, а удельный вес заказных регионов, напротив, расти дальше в связи с дальнейшим освоением нефтегазовых месторождений на западе страны и усилением развития двух столиц. Тенденция эта может измениться, если в данных регионах получат ускоренное индустриально-инновационное развитие отрасли с высокими добавленными стоимостями. В этом случае окажется востребованным и внутренний инвестиционный потенциал регионов - средства пенсионных накопительных фондов и личные сбережения граждан, лежащие в своем большинстве мертвым грузом на банковских счетах.

Следует отметить наметившиеся положительные сдвиги в развитии Павлодарской области в ходе реализации Программы индустриально-инновационного развития на 2004-2006, 2007-2009 годы. Объем инвестиций в области возрос с 79156,7 млн. тенге в 2005 году до 194208 млн. тенге в 2006 году, темп роста составил 245%. При этом обеспечен рост инвестиций в основной капитал на 107,3% (таблица 3).

Значителен вклад субъектов среднего бизнеса (средние предприятия) Павлодарской области в развитие инвестиционной активности в последние годы.

Субъектами среднего предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти, но не более двухсот пятидесяти человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 325000-кратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год [3].

В общей сумме инвестиций в основной капитал по области доля предприятий среднего бизнеса составила в 2006 году 15,8%, что на 3,5% меньше чем в 2005 году. В то же время объем инвестиций в основной капитал предприятий среднего бизнеса возрос с 11146 млн. тенге в 2005 году до 18968,9 млн. тенге в 2006 году, темп роста составил 170,2%. При этом за шесть месяцев 2007 года объем инвестиций в основной капитал средними предприятиями значительно опережает данный показатель за аналогичный период 2006 года и фактически достиг уровня 2006 года в целом за год. Кроме того, как показывают данные, активность субъектов среднего бизнеса в 2007 году значительно превышает объемы инвестиций в основной капитал крупных и малых предприятий (таблица 3).

Таблица 3 Инвестиции в основной капитал в Павлодарской области по размерности предприятий

Инвестиции в основной капитал	2005 год		2006 год		Темп роста, %	6 месяцев 2007 года
	сумма, тыс.тенге	Уд. вес	сумма, тыс.тенге	Уд. вес		
Павлодарская область - всего	57877556	100	120019446	100	207,3	38738328
в том числе:						
крупные предприятия	39078892	67,5	67583048	56,3	172,5	13318917
средние предприятия	11146343	19,3	18968900	15,8	170,2	18255333
малые предприятия	7652321	13,2	33467498	27,9	437,4	7164078

В общей сумме инвестиций в основной капитал 85% занимают инвестиции в приобретение новых основных средств, 15% вложений направлено на капитальный ремонт основных средств предприятий и организаций субъектов среднего бизнеса [6].

Рассмотрим динамику и структуру инвестиций субъектов среднего бизнеса в основной капитал по формам собственности (таблица 4).

Таблица 4 Инвестиции в основной капитал субъектами среднего бизнеса Павлодарской области по формам собственности

Форма собственности	2005 год		2006 год		Темп роста, %
	сумма, тыс. тенге	Уд.вес, %	сумма, тыс. тенге	Уд.вес, %	
Всего	11146343	100,0	18968900	100,0	170,2
в том числе:					
Государственная собственность	628696	5,6	1159390	6,1	184,4
Частная собственность	3276354	29,5	1935535	10,2	59,1
из нее:					
Собственность предприятий без государственного и иностранного участия	1813579	55,4	1745199	90,2	96,2
Собственность предпр. с участием государства (без иностр. участия)	107220	3,3	49091	2,5	45,8
Собственность СП с иностранным участием	1355555	41,3	141245	7,3	10,4
Собственность других государств	7241293	64,9	15873975	83,7	219,2

Наибольший удельный вес в структуре инвестиций в 2005 году занимают иностранные инвестиции, положительная динамика сохраняется так же и в 2006 году. Значительна доля частных инвестиций субъектов среднего бизнеса в 2005 году, однако в 2006 году объем частных инвестиций сократился на 1340819 тыс. тенге или на 40,9%. В объеме частных инвестиций преобладают инвестиции предприятий без государственного и иностранного участия, причем их доля в 2006 году значительно возросла, чему способствовало сокращение на 90% инвестиций собственности совместных предприятий с иностранным участием. С высоким темпом роста увеличились в 2006 году государственные инвестиции субъектов среднего бизнеса, на 530694 тыс. тенге.

В региональном разрезе инвестиций в основной капитал субъектами среднего бизнеса наибольший удельный вес традиционно занимает город Павлодар и города районного значения – Аксу и Экибастуз, что объясняет сосредоточение в областном центре большинства промышленных предприятий области, развитость строительной инфраструктуры, предприятий сферы услуг (таблица 5).

Таблица 5 Инвестиции в основной капитал субъектами среднего бизнеса Павлодарской области в региональном разрезе

Наименование населенного пункта	2005 год		2006 год		Темп роста, %
	сумма, тыс. тенге	Уд.вес, %	сумма, тыс. тенге	Уд.вес, %	
Павлодарская область - всего	11146343	100,0	18968900	100,0	170,2
в том числе:					
г. Павлодар	10074767	90,4	18621366	98,2	184,8
г. Аксу	644678	5,8	41309	0,2	6,4
г. Экибастуз	402542	3,6	301926	1,6	75,0
Актогайский район	-	0,0	-	0,0	-
Баянаульский район	-	0,0	-	0,0	-
Железинский район	-	0,0	-	0,0	-
Иртышский район	530	0,01	170	0,0	32,1
Качирский район	9860	0,08	164	0,0	1,7
Лебяжинский район	4400	0,04	-	0,0	-
Майский район	-	0,0	-	0,0	-
Павлодарский район	9513	0,08	3965	0,02	41,7
Успенский район	-	0,0	-	0,0	-
Щербактинский район	53	0,0	-	0,0	-

Анализ инвестиций в основной капитал субъектами среднего бизнеса по видам экономической деятельности показал, что наибольший удельный вес по объему инвестиций занимает обрабатывающая промышленность (таблица 6).

Таблица 6 Инвестиции в основной капитал субъектами среднего бизнеса Павлодарской области по видам экономической деятельности

Наименование вида экономической деятельности	2005 год		2006 год		Темп роста, %
	сумма, тыс. тенге	Уд.вес, %	сумма, тыс. тенге	Уд.вес, %	
Всего	11146343	100,0	18968900	100,0	170,2
в том числе:					
Сельское хозяйство	634245	5,7	360409	1,9	56,8
Горнодобывающая промышленность	126073	1,1	720818	3,8	571,7
Обрабатывающая промышленность	7554417	67,8	10224237	53,9	135,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	30830	0,3	2105548	11,1	682,9
Строительство	402807	3,45	436285	2,3	108,3
Торговля	98057	0,9	607005	3,2	619,0
Гостиницы и рестораны	16693	0,2	18970	0,1	113,6
Транспорт и связь	1434163	12,9	1289885	6,8	89,9
Финансовая деятельность	120717	1,1	113813	0,6	94,3
Операции с недвижимым имуществом	82248	0,7	1119165	5,9	1360,7
Государственное управление	564168	5,1	1877921	9,9	332,8
Образование	42361	0,4	3793780	0,2	8955,8
Здравоохранение	29250	0,26	30350	0,16	103,8
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	10314	0,09	26556	0,14	257,5

Тенденция сохраняется и в 2006 году, причем темп роста инвестиций составляет 135,3%. Приоритетными для инвестирования в 2005 году также являются транспорт и связь, сельское хозяйство, строительство и государственное управление. В 2006 году ситуация несколько меняется – инвесторы склонны вкладывать капитал в производство и распределение электроэнергии, газа и воды, государственное управление, операции с недвижимым имуществом, горнодобывающую промышленность. Причем наиболее высокие темпы роста инвестиций в основной капитал наблюдаются по операциям с недвижимым имуществом, в образовательную деятельность, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, горнодобывающую

промышленность. Активизируются инвестиции в торговлю, гостиничный бизнес. В то же время значительно снижались инвестиции в сельскохозяйственное производство, транспорт и связь, которые еще в 2005 году являлись приоритетными для инвестирования.

Дальнейшее развитие инвестиционной активности субъектов среднего бизнеса Павлодарской области непосредственно будет связано с активным проведением индустриально-инновационной политики, которая нацелена на достижение устойчивого развития региона путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности развития.

Вместе с тем, несмотря на рост объемов инвестиций субъектов среднего бизнеса, остаются нерешенными следующие проблемы:

- значительный износ основных фондов;
- низкая инвестиционная привлекательность отраслей обрабатывающей промышленности несырьевой направленности;
- высокая себестоимость отечественной продукции;
- недостаточное развитие инновационной инфраструктуры;
- изношенность транспортной инфраструктуры;
- нехватка квалифицированных кадров по ряду отраслей производства.

В связи с этим, одним из ключевых приоритетов современного развития Павлодарской области является экономический рост на основе поэтапного замещения сырьевой составляющей в валовом региональном продукте на высокотехнологичную, в том числе экспортную продукцию, увеличение доли перерабатывающих производств продукции с высокой добавленной стоимостью. При этом инвестиционная политика является мощным рычагом, позволяющим обеспечить структурную перестройку, насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа индустриально-инновационного развития Павлодарской области на 2007-2009 годы, Департамент предпринимательства и промышленности Павлодарской области
2. Баймуратов У. Инвестиции и инновации: нелинейный синтез// Том 3. Избранные научные труды. – Алматы: БИС, 2005. – с.120
3. Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» от 31.01.2006 г. № 124-III ЗРК.
4. Регионы Казахстана. Статистический сборник, 2004 г. Агентство по статистике Республики Казахстан
5. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан. Краткий статистический справочник, 2004 г., 2005 г., 2006 г. Агентство по статистике Республики Казахстан
6. Сведения об инвестициях по Павлодарской области за 2005, 2006, 2007 годы. Управление статистики Павлодарской области

Түйіндеме

ПАВЛОДАР ОБЛЫСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІКТІҢ СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫ

Инвестициялық белсенділіктің дамуына Павлодар облысы орта бизнес субъектілерінің үлесі едәуір. Сонда әр түрлі өнімнің бәсекеге жарамдылығымен нарықты молықтыру, құрылымдық қайта құруды қамтамасыз ететін инвестициялық саясат күшті тұтқа болып табылады. Индустриялы-инновациялық даму Бағдарламаны іске асыруы жеке меншік сектор бастамасын қолдауға, инвестицияларды ынталандыруда қолайлы инвестициялық климат жасауға, қолданыстағы өндірісті жаңарту, кеңейту және жаңадан салуға Павлодар облысының тұрақты әлеуметтік – экономикалық дамуына қамтамасыз етуіне мүмкіндік береді.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ

Попп Л.А.
к.э.н., доцент

На сегодняшний день термины «управление проектами» и «бюджетирование» уже прочно входят в обиход руководителей казахстанских организаций. В условиях ограниченности ресурсов, необходимости достижения поставленных целей в предельно сжатые сроки и в рамках ограниченного бюджета, все в большей степени ощущается жесткая необходимость внедрения современных методов управления.

Принципиальная методологическая системная модель управления проектом состоит из трех основных блоков:

- субъекты управления;
- объекты управления;
- процесс управления осуществлением проекта.

Субъектами управления являются активные участники проекта, взаимодействующие при выработке и принятии управленческих решений в процессе его осуществления.

К основным субъектам управления проектом относятся: участники проекта и команда управления проектом (рисунок 1).

Объектами системы управления могут быть:

- программы,
- проекты,
- контракты, реализуемые в организациях или предприятиях,
- фазы жизненного цикла объекта управления: концепция, разработка, реализация, завершение.

Процесс управления осуществлением проекта реализуется посредством прямой и обратной связей между субъектами и объектами управления. Элементы процесса управления показаны на рисунке 2.

Во многих организациях уже внедрены и успешно применяются методики бюджетирования и управления проектами. Но использование даже самых передовых методов управления не обеспечивает максимальной эффективности организации, если эти методы используются в отрыве друг от друга.

В принципе, в системах управления проектами и бюджетирования очень много общего: эти системы оперируют одной информацией, но в различных срезах и формах представления. Основная цель применения этих методик – это постановка эффективной системы управления организацией. Управлять, - значит ставить конкретные цели, планировать, осуществлять контроль на основе утвержденных планов, анализировать результаты, сопоставляя их с плановыми показателями, выявлять причины отклонений и принимать решения, устраняющие эти расхождения [2].

В контексте построения корпоративной системы управления возникает вопрос о постановке эффективных систем управления проектами и

бюджетирования организации.

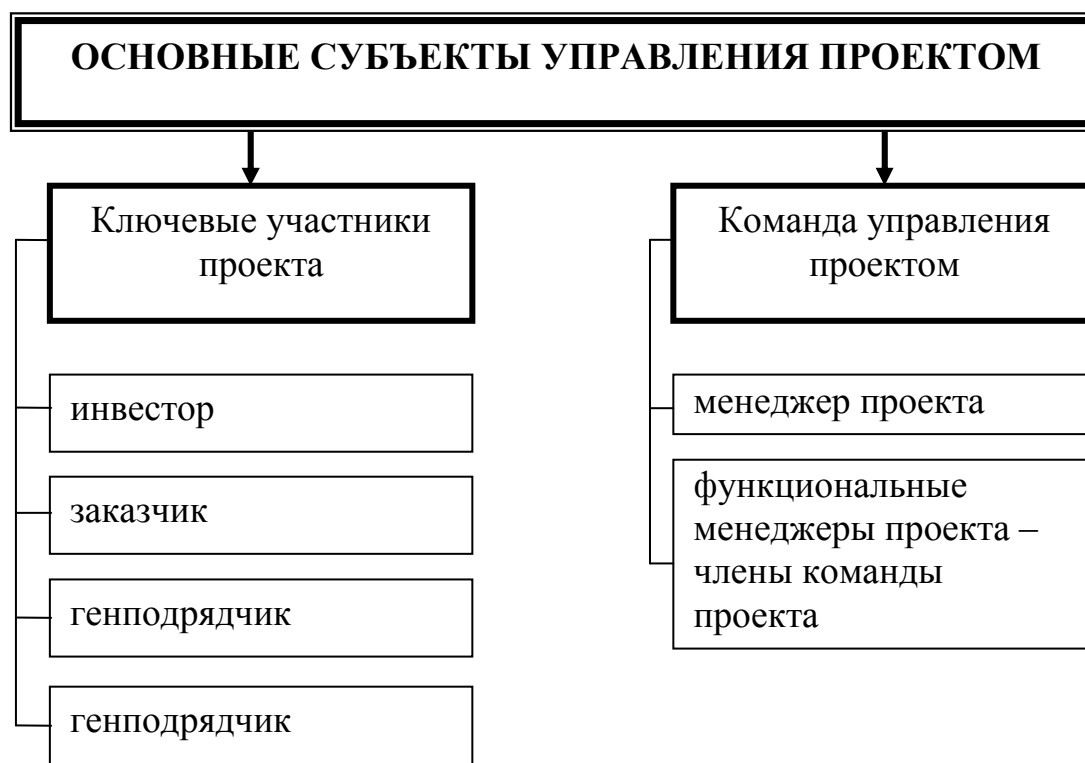


Рисунок 1 – Субъекты управления проектом

Традиционная методология бюджетирования не отражает всей специфики проектно-ориентированной организации – бюджеты отображают состояние финансовых ресурсов компании на определенный момент времени, упуская из вида возможную потерю потребителей или угрозу снижения объемов продаж нового продукта и т.д. Для компаний же с проектной организационной структурой, в которых используются соответствующая схема организации бизнес-процессов и отсутствует поточное производство, наиболее целесообразным представляется планирование бюджетов от расчета показателей по отдельным проектам и их последующей консолидации и формирования сводной финансовой отчетности.

При внедрении методик бюджетирования и управления проектами важно учитывать, что универсальных правил, процедур и методов, описанных в литературе или нормативных актах, быть не может. Каждая организация в какой-то степени уникальна, поэтому процесс внедрения методик бюджетирования и управления проектами – это процесс сугубо творческий. Одним из самых явных и ключевых отличительных признаков является тип организации. Различают следующие основные типы организаций:

- функциональные;
- матричные;
- смешанные;
- проектные.



Рисунок 2 – Элементы процесса управления осуществлением проекта

В функциональных организациях с единой структурой и формальной иерархией контроля согласно функциям, где ресурсы планируются и распределяются в соответствии с линиями руководящей ответственности, в основном создаются бюджеты с формальной функциональностью на основе подразделений организации. В проектных организациях, в которых планирование и распределение ресурсов происходит по проектам и программам общий бюджет организации составляется на основании бюджетов проектов. В организационных же структурах матричного типа бюджетирование

осуществляется как по проектам, так и по функциональной структуре организации.

Для проектно-ориентированных и матричных организаций нельзя сказать какая система важнее: бюджетирование или управление проектами. Процесс планирования является итеративным процессом, поэтому выходные данные одной системы являются входными данными другой и наоборот. На основании данных по планированию работ проекта, формируются бюджеты, на основании бюджетов корректируются планы работ и ресурсов. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что совместное применение современных методик бюджетирования и многопроектного управления является гибким инструментом управления организацией в целом. В результате создания систем управления организацией, обеспечивающих гибкое многопроектное управление и бюджетирование как каждого отдельного проекта организации, так и всей их совокупности, становится возможным:

- оперативное реагирование на изменения в конъюнктуре рынка и изменяющиеся желания потребителей;
- наиболее точное определение влияния каждого проекта на текущее и прогнозное финансовое состояние организации;
- сведение в единый финансовый баланс множества финансовых потоков по проектам организации;
- формирование традиционных годовых бюджетов с учетом всех проектов, ведущихся в организации;
- ориентация финансовой политики организации на решение конкретных задач;
- объединение бизнес-процессов управления проектами и финансового планирования;
- повышение эффективности процедур финансового контроля проектов;
- эффективное перспективное планирование проектов с учетом текущей и прогнозной финансовой информации организации;
- построение четкой модели интеграции стратегических целей компании, реализуемых в проектах, с информацией о текущем финансовом состоянии организации и бюджетного планирования.

Как уже было сказано, большинство организаций постепенно приходит к пониманию необходимости совместного использования систем бюджетирования и управления проектами. Но применимы ли методы традиционного бюджетирования для проектно-ориентированных организаций. При традиционном формировании бюджетов на основе календарного или финансового года создается искусственный временной предел. При управлении проектами бюджет должен составляться на проект в целом (а это может быть и 10 лет, и больше), поэтому традиционные инструменты бюджетирования неприменимы для проектных организаций. Неизменным остается принцип формирования бюджета по центрам затрат, однако если в функциональной организации центры затрат – это подразделения или отделы компании, то в проектной организации центрами затрат могут быть уровни структуры декомпозиции работ, ответственные или те же подразделения и отделы.

Под бюджетированием проекта понимается определение стоимостных показателей выполняемых в рамках проекта работ и проекта в целом, процесс формирования бюджета проекта, содержащего установленное (утвержденное) распределение затрат по видам работ, статьям затрат, по времени выполнения работ, по центрам затрат или по иной структуре [3]. Пример формирования бюджета проекта приведен на рисунке 3.

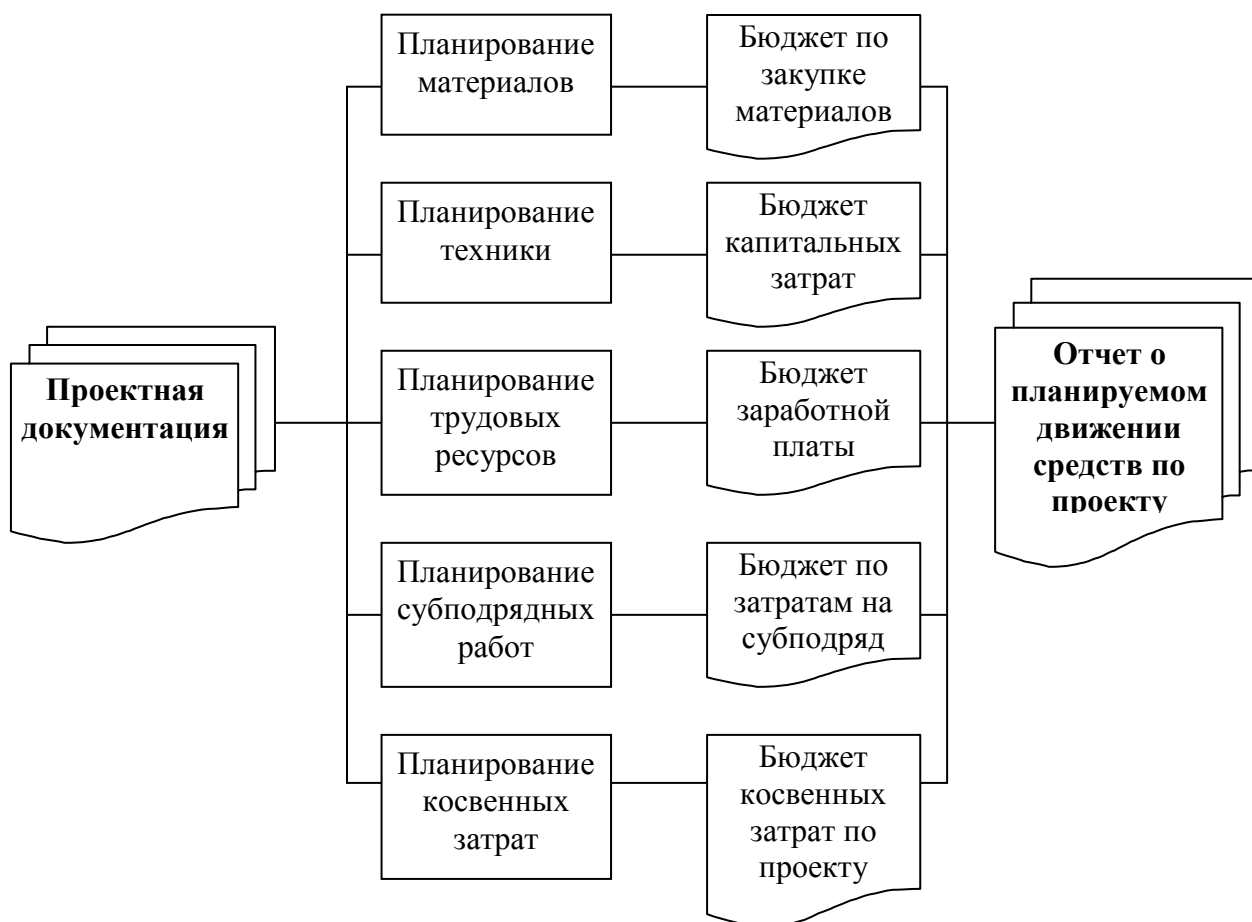


Рисунок 3 – Пример формирования бюджета проекта

Бюджет проекта включают в себя суммарные оценочные затраты, необходимые для реализации проекта. Прежде чем приступить к реализации проекта, необходимо определить требования по объемам работ и требования к бюджету. Оба эти фактора являются крайне важными, поскольку представляют собой целевой план, с которым сравнивается выполнение проекта. В течение всего жизненного цикла проекта необходимо контролировать финансирование, сравнивать его с планом и при необходимости вносить поправки и изменения. По окончании проекта определяется освоение затрат, для чего фактические затраты сравниваются со значениями, заложенными в бюджете.

Перед руководством проекта всегда стоит задача выполнения проекта в срок, в рамках установленного бюджета и с надлежащим качеством. В связи с

ограниченностью бюджета проекта, с неизбежностью возникают конфликты между подразделениями, вовлеченными в реализацию проекта, за финансовые ресурсы. На более высоком уровне иерархии организации возникают конфликты между проектами и группами проектов.

В дальнейшем необходимо выполнение проекта в рамках установленного бюджета. В случае превышения бюджета, проект может быть закрыт или приостановлен. Следовательно, одним из необходимых условий реализуемости проекта наряду с планированием и контролем содержания проекта, определением состава работ, является и осуществление точного финансового планирования и контроля (бюджетирования). Можно выполнить идеальное планирование проекта: определить содержание, состав работ и т.д., но все эти усилия будут бесполезны, если все участки проекта не будут вовремя и в достаточной степени обеспечены финансовыми ресурсами.

В условиях рынка именно система бюджетирования проекта становится основой его планирования. Вся система планирования проекта должна строиться на основе бюджетирования, т.е. все затраты и результаты должны иметь строго финансовое выражение. Планирование состава работ проекта и финансовое планирование (бюджетирование) проекта – это две части единого целого. Когда бюджет сочетается со сроками, он служит программой для выполнения работ и предоставляет наиболее важный инструмент управления проектами [5]. Если само по себе планирование работ проекта необходимо для того, чтобы четко представлять какие ресурсы, в каком объеме и в какие сроки понадобятся для достижения конечного результата проекта, то бюджетирование проекта – это максимально точное выражение всех планируемых показателей и ресурсов в финансовых терминах.

В конечном итоге, одной из основных задач финансового планирования (бюджетирования) проекта является составление балансовой модели, позволяющей оценить динамику балансовых данных, плана прибылей и убытков, движения денежных средств, важнейших показателей рентабельности, оборачиваемости и других при тех или иных условиях, как по отдельным проектам, так и по организации в целом.

Если не учитывать условия неопределенности и риска реализации каждого отдельно взятого проекта, то достаточным (но не необходимым) условием финансовой реализуемости проекта является неотрицательность на каждом моменте времени реализации проекта величины текущего финансового баланса. При этом в качестве притоков используется выручка от реализации продукции (услуг), получаемых в ходе реализации работ проекта, определяемая по конечной (реализуемой на сторону) продукции, прочие и внереализационные доходы, доходы (за вычетом налогов) от реализации имущества и нематериальных активов (в частности при прекращении проекта), а также от возврата (в конце проекта) оборотных активов, уменьшение оборотного капитала на всех шагах расчетного периода. Оттоки – вложения в основные средства на всех шагах расчетного периода, ликвидационные затраты, вложения средств на депозит и в ценные бумаги других

хозяйствующих субъектов, в увеличение оборотного капитала, компенсации (в конце работ проекта и проекта в целом) оборотных пассивов.

Наиболее целесообразным представляется деление притоков и оттоков по бюджетам, приведенным на рисунке 3. При распределении денежных средств по бюджетам, финансовый менеджер имеет возможность анализа «узких мест» проекта с точки зрения финансов. С помощью приведенной модели возможно решение следующих задач:

- прогнозирование наличия и движения денежных средств по конкретному проекту;
- проверка финансовой реализуемости проекта;
- определение сроков и объемов необходимых заемных средств;
- анализ целесообразности взятия заемных средств;
- формирование финансово реализуемого проекта с минимальной упущенной прибылью;
- определение срока окупаемости затрат, оценка прибыли за период реализации проекта и создание его целевого плана;
- мониторинг и корректировка финансового плана проекта с учетом его фактического выполнения;
- построение и анализ консолидированного финансового баланса по группе проектов в разрезе различных критериев, характерных для каждой отдельно взятой организации;
- разукрупнение, детализация консолидированного финансового баланса на группу финансовых балансов по объектам;
- анализ влияния отдельно взятого налога по проекту на динамику его затрат;
- анализ целесообразности применения методов налоговой оптимизации (изменение учетной политики по проекту, изменение структуры затрат по проекту и т.д.).

Далее, данные по бюджетированию отдельных проектов консолидируются и агрегируются на уровне групп проектов и организации в целом, и на основании этих данных проводится финансовое планирование, планирование балансового результата, планирование калькуляционного результата, планирование движения денежных средств и т.д. по организации в целом. Если по проекту уже выполнено планирование работ и ресурсов, то все эти показатели должны приобрести финансовое выражение. Итак, бюджетирование проекта – это часть функции планирования, которая также обслуживает контрольный механизм, давая основу для сравнения, измерения, объяснения и корректировки фактических данных. Если основой планирования проекта является формирование структуры декомпозиции работ (WBS), то в основе финансового планирования (бюджетирования) проекта лежит определение структуры статей затрат. По каждому проекту в зависимости от его специфики определяются и устанавливаются статьи затрат, каждая из которых может состоять из нескольких статей, необходимых для оптимального планирования и контроля финансов по проекту [7]. Основой формирования

структуры статей затрат проекта является план статей затрат управленческого учета, «подстроенный» под нужды конкретного проекта.

Также ключевым элементом системы бюджетирования проекта является учет источников финансирования, планирование и контроль финансирования и доходов, получаемых в результате реализации проекта. Ключевая роль системы бюджетирования заключается в том, чтобы представить всю финансовую информацию в удобной для анализа форме для своевременного принятия управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колосова Е.В., Новиков Д.А., Цветков А.В. Методика освоенного объема в оперативном управлении проектами. М.:ООО «НИЦ Апостроф», 2000 – 153 с.
2. Кочнев А. Преимущества системы бюджетного управления. www.iteam.ru
3. Мазур И. И., Шапиро В. Д. И др. Управление проектами. Справочное пособие. М.: Высшая школа, 2001, 875 с.
4. Тренев В.Н., Ириков В.А., Ильдеменов С.В., Леонтьев С.В., Балашев В.Г. Реформирование и реструктуризация предприятия. Методика и опыт. М.: Издательство ПРИОР, 1998. – 320 с.
5. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем./ Под ред. А.А. Турчака, Л. Г. Головача, М.Л. Лукашевича. М.: Финансы и статистика, 1997, 800 с.
6. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2002 – 400 с.
7. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – М.: Дело и Сервис, 2001 – 544 с.

Түйіндеме

ЖОБАЛАРДЫ БЮДЖЕТТЕНДІРУ

Ресурстарды шектеу, қысқа мерзімде шекті қойылған мақсаттарға жету қажеттілігі талаптарында және шектелген бюджет шеңберінде үлкен дәрежеде басқарудың қазіргі әдістерін енгізу қатаң қажеттілігі білінеді. Жобалармен басқару әдістерін және бюджеттендіру қолданылуының негізгі мақсаты – ұйыммен басқарудың тиімді жүйесін қойылуы.

Резюме

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ

В условиях ограниченности ресурсов, необходимости достижения поставленных целей в предельно сжатые сроки и в рамках ограниченного бюджета, все в большей степени ощущается жесткая необходимость внедрения современных методов управления. Основная цель применения методик управления проектами и бюджетирования – это постановка эффективной системы управления организацией.

ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ КОРПОРАТИВНОГО РИСК-КОНТРОЛЯ

Внешнее и внутреннее регулирование традиционно является одним из инструментов контроля рисков в экономических системах. В течение 1990-х годов в среде ведущих британских и американских компаний отчётливо проявлялась тенденция к сближению регулирования и риск-менеджмента и постепенно приходило понимание того, что корпоративный риск-менеджмент — одна из форм саморегулирования. Такое саморегулирование основано на использовании внутренних коммерческих стимулов организаций, а не на пассивном удовлетворении внешним регулятивным требованиям. На практике это выражается в том, что в большинстве экономически развитых стран принимаются те или иные стандарты, требующие от компаний разрабатывать свои собственные правила, служащие основой внутрикорпоративных систем риск-менеджмента.

До 1992 года внутреннее регулирование было преимущественно частным делом отдельных организаций, оно затрагивало главным образом аспекты контроля качества, внутреннего аудита и норм безопасности. Коренной перелом произошёл в 1992 году, когда американская консалтинговая фирма «Куперс и Лайбранд» (Coopers & Lybrand) под эгидой Комиссии Тредуэя (Treadway Comission) разработала основы методологии внутреннего корпоративного контроля [3], сделав возможной реализацию систем так называемого тотального риск-контроля в компаниях.

Как показывают исследования, проводимые в среде европейских и американских нефинансовых компаний [1], в типичной корпоративной структуре недавнего прошлого (а во многих случаях — и настоящего) функции контроля различных рисков возлагалась на соответствующие подразделения и отделы. Финансовое подразделение (или казначейство) управляло финансовыми рисками. Торговое направление, также связанное и с закупками, держало в фокусе своего внимания рыночный риск (риск колебаний цен на товары). На производственно-эксплуатационном направлении осуществлялся контроль рисков, связанных с процессом производства (операционных рисков). Риск-менеджер по корпоративному страхованию занимался рисками собственности и страхованием от несчастных случаев. Отдел по работе с персоналом, возможно (хотя и необязательно), выявлял риски персонала. При этом, никакой координации процессов работы с рисками между подразделениями практически не существовало.

Одним из главных требований современной концепции корпоративного риск-менеджмента является координация усилий всех подразделений в выработке тотального контроля рисков под надзором правления компании. Ответственность за корпоративный риск-менеджмент должно нести именно правление, поскольку интегрированный подход к рискам требует досконального понимания всех аспектов деятельности компании. В новых условиях, ответственность не может быть возложена на экспертов по

производным финансовым инструментам (как было ранее), так же, как и полный контроль каждого отдельного риска нельзя делегировать соответствующему подразделению. При этом, естественно, информация менеджеров бизнес-подразделений насущно необходима для осуществления риск-менеджмента, и решение о том, какие риски являются существенно важными для компании, принимается на основе этой информации, с учетом перекрестного взаимодействия подразделений. Операционный риск-менеджмент осуществляется конкретными подразделениями, но в рамках контроля рисков в масштабе всего предприятия — тотального риск-контроля со стороны правления — они должны отчитываться перед правлением за все пункты программы, выполнение которой на них возложено.

Возникновение концепции тотального риск-контроля связано со следующими событиями [5]. После опубликования Лондонской фондовой биржей Объединенного кодекса по корпоративному управлению и Кодекса Кэдбери в 1992 году [3] концепцию внутреннего финансового контроля в значительной мере сменила более широкая концепция внутрикорпоративного контроля. В Кодексе Кэдбери говорится, что правление должно как минимум раз в год проводить оценку эффективности системы внутреннего контроля и отчитываться в этом перед акционерами. Через два года был опубликован отчет Руттермана [4], явившийся руководством по реализации принципов вышеназванного Кодекса в части внутреннего финансового контроля. Создание же нынешней инфраструктуры корпоративного контроля, завершил отчет Найджела Тэрнбулла [5]. Он представлял собой практическое руководство по реализации аспектов Кодекса, посвященных внутреннему контролю и аудиту.

В одобренном Лондонской фондовой биржей отчете Тэрнбулла, подготовленном рабочей группой Института дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса, сделана попытка отразить наиболее эффективные способы разработки, внедрения и поддержания надежной системы внутреннего контроля риска. В отчете содержится призыв ко всем зарегистрированным в Великобритании и прошедшим биржевой листинг компаниям, обнародовать данные о соответствии собственной системы риск-менеджмента положениям отчета. Однако решение о том, как реагировать в случае отступления от руководства, принимает рынок.

Вот как определяется роль правления в системе тотального риск-контроля. Критически важной его составляющей должен быть непрерывный мониторинг; но, как отмечается в отчете Тэрнбулла, правлению компании недостаточно осуществлять только его, отказываясь от анализа эффективности внутреннего контроля на остальных уровнях внутри компании. Правлению необходимо регулярно получать и анализировать отчеты по внутреннему контролю от менеджеров среднего звена и в случае необходимости специалистов по внутреннему аудиту и безопасности труда. Для того чтобы работа правления была сконцентрирована вокруг областей, в которых она приносила бы наибольшую отдачу, основное внимание должно уделяться ограниченному набору остаточных рисков, наиболее значимых для компании.

При анализе проблем контроля правлению необходимо знать, насколько

полной, своевременной и необходимой является поступающая к нему информация о рисках. Например, достаточно ли у него данных о положении компании на рынке или на внутрикорпоративном уровне, о квалификации и настроениях коллектива? Данные о ключевых индикаторах риска и результатах мониторинга внутри компании должны регулярно поступать в правление или назначенные комитеты. На правлении должны регулярно проводиться обсуждения по вопросам риска и контроля. В ситуации, когда компании предложено приобретение, члены правления скорее всего захотят узнать, проводился ли полный анализ сопутствующего риска. Оценка риска должна проводиться и в случае, когда компании предстоят крупные инвестиции.

Отчеты, которые менеджеры компании подают в правление, должны содержать сбалансированную оценку эффективности системы контроля основных рисков в данной сфере. Слабые места или сбои в работе системы контроля должны обсуждаться с позиций имеющихся или грозящих последствий и коррективных мер. В любой момент правление должно быть уверено, что обладает актуальной информацией о важнейших проблемах контроля внутри компании.

Отчет Тэрнбулла не требует от директоров включать данные об основных рисках в годовой отчет. Вместо этого он призывает их сообщать, выполняется ли выявление, оценка и менеджмент крупных корпоративных рисков, и насколько регулярно правление проверяет соответствие этого процесса рекомендациям отчета. Чтобы создалась полная картина того, насколько серьезно компания подходит к эффективному риск-менеджменту, правлению необходимо также кратко описать, каким образом осуществляется анализ эффективности внутреннего контроля.

Сделаем резюме ключевых положений отчета Тэрнбулла:

риск следует контролировать, а не избегать, так как условием успешности бизнеса в стратегическом плане является использование как можно большего числа возможностей при готовности принять крупные риски;

основой верного выявления и оценки риска является создание действенной системы контроля;

нельзя забывать о тех видах риска, которым еще предстоит проявиться;

стратегические риски лучше видны с высоты уровня топ-менеджмента, в то время как частные операционные риски легче всего выявить на соответствующем более низком уровне компании; задача состоит в том, чтобы свести эти две точки зрения воедино;

необходимо разрабатывать общий язык для описания рисков, а также единые критерии их классификации, позволяющие группе верно оценить совокупную подверженность риску в любой конкретной области;

система контроля должна быть встроена в культуру и процессы бизнеса, поэтому внедрение соответствующих механизмов в существующие информационные системы управления является лучшим вариантом, чем построение отдельных моделей — сигнализаторов риска;

риск-директор определяет стратегии по рискам и назначает сотрудников, положение которых позволяет им лучше всего проводить конкретную

стратегию и отчитываться в этом; главное — добиться, чтобы каждый сотрудник организации осознавал и мог управлять критически важными рисками, относящимися к сфере его деятельности;

все работники в той или иной мере ответственны за внутренний контроль; вместе они обладают знаниями, умениями, информацией и полномочиями, необходимыми для контроля и мониторинга; при этом ключевую роль в построении успешной системы риск-менеджмента играет вертикальное и горизонтальное взаимодействие внутри организации;

работу собственно правления следует сконцентрировать на ограниченном наборе совокупных рисков, наиболее значимых для компании;

непрерывный мониторинг является критически важной составляющей продуманной системы контроля;

необходимо разработать систему ключевых индикаторов рисков и данные о результатах мониторинга внутри компании должны регулярно поступать в правление или назначенные комитеты; на правлении должны регулярно проводиться обсуждения по вопросам риска и контроля;

правлению необходимо регулярно получать и анализировать отчеты по внутреннему контролю от менеджеров среднего звена и в случае необходимости специалистов по внутреннему аудиту и безопасности труда;

громоздкие базы данных по рискам — это еще не решение всех задач риск-менеджмента;

при анализе проблем контроля правлению необходимо знать, насколько полной, своевременной и необходимой является поступающая к нему информация о рисках; в любой момент правление должно быть уверено, что обладает актуальной информацией о важнейших проблемах контроля внутри компании;

необходим анализ эффективности внутреннего контроля на разных уровнях компании; отчеты, которые менеджеры компании подают в правление, должны содержать сбалансированную оценку эффективности системы контроля рисков в данной зоне ответственности.

Анализируя каждое из перечисленных выше положений, мы можем сделать вывод, что в них заложены ориентиры для построения парадигмы риск-менеджмента будущего.

Главная предпосылка, на основе которой выстроена концепция тотального риск-контроля, выражается следующим образом: «Из попыток удовлетворить регулятивным требованиям риск-менеджмент должен превратиться в неотъемлемую часть деятельности компаний». Это можно прокомментировать следующим образом: подход, основанный на контроле рисков путем установления регулятивных норм (как глобальных, так и на уровне компании) содержит мало мотивации для менеджмента компаний, нормы насаждаются извне и могут быть спорными, носят слишком общий характер и поэтому малоэффективны. Руководство компании пытается лишь пассивно удовлетворить регулятивным требованиям, опасаясь возможных санкций. Мотивация же должна быть в другом: пристальное внимание к проблемам риска и строгое выполнение намеченных процедур контроля риска

— залог наиболее полной реализации возможностей компании, повышения конкурентоспособности и сокращения времени на устранение последствий просчетов. Уменьшая вероятность возникновения непредвиденных ситуаций и увеличивая тем самым число выполненных обязательств, менеджмент компании укрепляет доверие акционеров к ее деятельности, что в итоге выражается в росте цены акций и снижении стоимости капитала. Но чтобы включить эту мотивацию, требуются, по крайней мере, три условия:

- а) осознать исключительную значимость риск-менеджмента в общем корпоративном управлении компанией;
- б) в силу своей исключительной значимости выделить риск-менеджмент в отдельную область корпоративного управления;
- в) принять весь спектр вопросов по риску на ответственность топ-менеджмента компании.

Если эти моменты будут осознаны и соответствующие действия приняты, неизбежно возникнет потребность в тотальном контроле всех процедур, связанных с риском, со стороны правления.

В полном соответствии с вышеизложенными соображениями, мы воспринимаем отчет Тэрнбулла не как свод правил, а как сборник рекомендаций. На их основе каждая компания может адаптировать процедуры внутреннего риск-контроля к своим конкретным нуждам. С этой целью, вместо того чтобы предлагать правлениям прошедших биржевой листинг компаний конкретные механизмы управления, отчет призывает их создавать собственные системы контроля на основе выявления рисков, угрожающих реализации конкретных поставленных задач.

Следует подчеркнуть, что рассмотренная методология оставляет достаточно большую свободу интерпретации и поощряет индивидуализированные, а не готовые подходы к риск-менеджменту. Она наметила перед компаниями (в первую очередь — британскими) ориентиры, позволяющие каждой из них создавать собственную надежную систему корпоративного риск-контроля.

Значение концепции тотального риск-контроля в том, что это, по сути, первый теоретический труд, в котором в концентрированном виде нашли отражение все ключевые положения и принципы корпоративного риск-менеджмента.

Литература

1. Bodnar, G.M., Hayt, G.S. and Marston, R.C. (1998) «Wharton survey of financial risk management by US non-financial firms», *Financial Management*, 27(4): 70-91.
2. J. M. Kamara, C. J. Anumbab, and P. M. Carrillo (April 2002) A clever approach to selecting a knowledge management strategy, *International Journal of Project Management*, 20(3): 205-211.
3. The Committee of Sponsoring Organizations (1992) *Internal Control — Integrated Framework*.
4. The Rutterman committee (1994) *Internal Control and Financial Reputation*, London: The Technical Department, ICAEW.

5. The Turnbull working party (1999) Internal Control: Guidance for Directors on the Combined Code, London: ICAEW.

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС СУБЪЕКТИЛЕРІН ШЕТЕЛДІК НЕСИЕ ЖЕЛІСІ ЕСЕБІНЕН ҚАРЖЫЛАНДЫРУ

Шетел мемлекеттерінің тәжірибелері көрсеткендей, кәсіпорынды қаржыландырудың кең таралған көздерінің бірі – коммерциялық банктердің жеке инвестициялары болып табылады. Банктік несиеге деген сұраныс күннен-күнге өсуде, ал оған шағын бизнес субъектілерінің қол жеткізе алмауы көкей тесті мәселелердің бірі болып отыр. Әлеуметтік-экономикалық ақпарат және жобалау институты жүргізген анкеталық сұрау бойынша Қазақстанның шағын бизнес субъектілерінің 84% несиеге тәуелді екендігін көрсеткен. Сондай-ақ осы институттың мәлімдеуі бойынша банктен алынатын несиелер мына мақсаттар үшін жедел қажет:

- айналым қаражаттарын толықтыру – 63,5 %;
- құрал-жабдықтарды ауыстыру және жөндеу – 42,9 %;
- ғимараттарды салу және жөндеу – 25,4 %;
- жалақыны өтеу – 3,2 %;
- жал және коммуналдық қызметтерді өтеу – 2,1 %.

Осы ретте шағын және орта бизнес үшін қаржы көзі болып екінші деңгейдегі коммерциялық банктер мен қорлар табылса, шағын және орта бизнесті жандандыру үшін берілетін несие әдістерін жетілдіріп қана қоймай, сол шағын бизнес субъектілеріне қарыз қаражаттарды алу мен табу көздерін іздестіруді де ойлау қажет. Бүгінгі күні Қазақстан шағын және орта бизнесті несиелеу бағытындағы өзінің азғана жиған тәжірибесі бойынша шағын бизнес субъектілерімен банктерден алынған қаржы-қаражаттарын тиімді пайдалана алмай отырғаны белгілі. Ал, халықтан әр түрлі қаражат тарту /жергілікті деңгейде/, өзінің корпоративті бағалы қағаздарын шығару, басқа да ірі компаниялар субъектілерімен біріккен консорциумдар құру, мүмкін шағын бизнесті басқарудың жетілуіне, акционерлік ұжымдық шешім түрінде орта бизнес кәсіпорындарына айналуларына жол ашар еді. Бірақ бұл жағдайда кәсіпорын екі түрлі мәселені қолға алар еді;

1. Капитал нарығында ішкі және сыртқы көздерден қарыз алар еді.
2. Бірақ шағын кәсіпорын бұл жұмыспен айналысуға оның бұл бағытта тәжірибесі жоқ, өзінің меншікті бағалы қағаздары жоқ, және оны шығару механизмімен таныс емес екендігі себеп болады.

Экономиканың тамыры болып табылатын бұл сектор алдындағы мәселелер тез де тиімді түрде шешілмесе, әсіресе оны қаржыландыру мәселесі, онда негативті процестердің әсерінен шағын және орта бизнестің жоқ болып кету қауіпі тууы мүмкін. Сонымен, Қазақстан Республикасында енді ғана жанданып келе жатқан шағын бизнеске несие беретін бірден-бір ұйым олекінші деңгейдегі коммерциялық банктер болып табылады. Осы ретте Қазақстан Республикасының банктік сферасының макроэкономикалық

өзгерістерге ұшырауы, соның ішінде импорттық либерализациялау, бағалар реформасы, фискалдық тәртіпті әдетте түсу, жекешелендіру және тағы да басқа нарықтық экономикаға тән өзгерістер орын алды. Осылайша банктік сектордың несиелеу ісінде де ғаламдық өзгерістер процесі жүріп отыр.

Республикамызда кәсіпкерлерге несиелердің көп мөлшері Алматы (62%) қаласында, ал Атырау, Маңғыстау, Ақтөбе областарында жергілікті органдардың шағын бизнеске көңіл аудармауы мен төмен қолдауына байланысты жалпы берілген несиелердің (1,5%). Ал Алматы облысының үлесіне барлық банктік несиелердің 13%, Шығыс-Қазақстан – 6%, Жамбыл облысының үлесіне небары 1%.

Шағын және орта бизнестің тұрақты дамуына банктің ұзақ мерзімге беретін несиесі негіз болады. Қазіргі кезде ірі банктер Қазақстандағы шағын және орта бизнесті қолдау саясатының жалпы ауқымында халықаралық қаржы институттардың қаражаттарын тарту және олармен ынтымақтасу негізінде шағын және орта бизнес субъектілеріне жеңілдікті несиелер берудің әртүрлі бағдарламаларын жүзеге асыруда. (кесте 1)

Кесте 1 Қазақстандағы шағын және орта бизнес субъектілерін қаржыландырудың халықаралық көздері

Қаржы институттары	Ынтымақтау формасы	Агент-банктер	Қаржыландыру шарты			
			сумма	банктік өнім	несиелену мерзімі	% сыйақы мөлшері
Еуропалық Даму және Қайта Құру банкісі мен Қазақстанның шағын кәсіпкерлікті қолдау қоры	2007 жылға дейінгі “Қазақстанда шағын бизнесті дамыту” бағдарламасы	АСҚбанк, Казкоммерцбанк, Центр Кредит Банк, Халық банк, Цесна банк (банктермен 30 пайыздық ортақ қаржыландыру)	77,5 млн АҚШ доллары	30 мың долларға дейінгі микронесиелер. 30 дан 75 мың долларға дейінгі, 125 мың доллар кіші несиелер	6-12 ай 1-2 жыл	Сыйақының нарықтық мөлшері
Орта-азиялық-Америка кәсіпкерлікті қолдау қорының Азия несиелесу компаниясы	Агенттік келісім	Өндіріс пен қызмет көрсету жобалары. Қарыз алушы жобаның 20% дейінгі құнын өзінің меншікті активтері есебінен қамтамасыз етеді.		25 тен 30 мың долларға дейінгі несиелер	3 жылға оның ішінен 6 айы – жеңілдік кезеңі	18 % жылдық

Бұл халықаралық қаржы институттарының бағдарламаларын қолданудың мақсаты Қазақстан Республикасында шағын, орта кәсіпкерлікке қысқа мерзімді және орта мерзімді несиелерді ұсыну жолымен бәсекелі жеке секторды кеңейтуді ынталандыру. Сонымен қатар, шағын кәсіпорындарды несиелеу тәуекелін төмендету есебінен республиканың банк секторын нығайту мақсаты да қарастырылған. Бұл бағдарлама шағын бизнестің несиелік ресурстарға ерікті қол жеткізуіне және несиелерді айналым капиталын толықтыруға, шикізат пен қосымша құрал-жабдықтарды сатып алуға (кәсіпорынның қызметіне яғни, саудамен, өндіріспен немесе қызмет көрсету түріне байланыссыз беріледі), негізгі капиталды және жеңіл транспортты орналастыруға, ғимаратты жөндеуге және құрылысты қаржыландыруға бағытталған. Жалпы шағын бизнес сферасына бағытталған қаржы-несие ресурстарының негізгі көздерінің бірі Азия Даму банкісі мен Еуропалық Даму және Қайта Құру банкісінің несиелік желісінің құралдары болып табылады. Азия Даму банкінің несиелері бойынша қазіргі кезде 51 жоба 33,8 миллион сомасында іске асырылды.

2- Кесте. Азия Даму банкінің несиелік ресурстарының аймақтар бойынша мәліметі.

Аймақтар	Жоба саны	Сомасы, мың доллар	%
Алматы	16	8372,5	25
Шығыс-Қазақстан	6	6642,5	20
Ақтөбе	4	4341,5	13
Оңтүстік- Қазақстан	3	3908,3	11
Солтүстік- Қазақстан	4	2224,1	7
Павлодар	2	1590,0	5
Батыс – Қазақстан	5	1470,0	4
Атырау	1	750,0	2
Жамбыл	2	741,8	2
Қостанай	1	360,0	1
Ақмола	5	3601,9	11
Барлығы	49	34002,6	101

Азия Даму банкісінің несиелері банктер арасында былайша бөлінген:

- «Банк Центр Кредит » АҚ – 5 жоба 3100600 АҚШ доллары сомасына;
- «Цесна банк» АҚ – 4 жоба 1370000 АҚШ доллары сомасына;
- «Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі мен шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ – 2 жоба 340000 АҚШ доллары сомасына;
- «Бизнес банк» АҚ – 5 жоба 3100600 АҚШ доллары сомасына;
- «Тұран Әлем банкі» АҚ – 7 жоба 7952950 АҚШ доллары сомасына;

- «Ақмола қоры» АҚ – 1 жоба 7952950 АҚШ доллары сомасына;

Еуропалық Даму және Қайта Құру банкінің шағын кәсіпкерлік субъектілерін несиелеу бағдарламасы бойынша несиелік желісін Азия Даму банкінің несиелік желісімен салыстырғанда шағын бизнес сферасын кеңінен қамтиды. Еуропалық Даму және Қайта Құру банкінің шағын бизнеске несиелік беру бағдарламасы бойынша тауар айналымын молықтыру, өндірісті ұлғайту, машиналар мен жабдықтарды сатып алу, жылжымайтын мүлікті алу мен салу, қызмет көрсету салаларын ұлғайту қаржыландырады. Еуропалық Даму және Қайта Құру банкісі мен шағын кәсіпкерлікті дамыту қорының арасында несиелік туралы келісім-шартқа сәйкес 77,5 миллион АҚШ долларын бөлу қарастырылған. Несиелік құралдары шағын кәсіпкерлік субъектілерінің сауда, жұмыс, қызмет және тауар өндіріс сфераларын несиелендіруге бағытталынған.

Қазақстанда шағын бизнесті несиелеу Еуропалық Даму және Қайта Құру банкісі мен “Кәсіпкерлікті қолдау қоры” АҚ-ның бірігіп ықыласуы негізінде жанданып келеді. Бағдарламаның мақсаты шағын жеке кәсіпкерлерге қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді несиелерді ұсыну жолымен Қазақстан Республикасының бәсекелестік нақты секторын дамыту.

Сонымен ЕДҚҚБ-нің негізгі функцияларына:

- * тікелей қаржыландыру, яғни нақты жобаларды жүзеге асыру үшін несиелік қаражатын беру;
- * акционерлік капиталға қаражат тарту, яғни мемлекеттің және жеке кәсіпорындардың акцияларын тиімді түрде орналастыру;
- * қарыз алушыларға капитал көзін ашу үшін гарант болуға көмек көрсету;
- * шағын және орта бизнесті дамыту үшін несиелеуді делдалдар арқылы жүзеге асыру;

Банктік операцияндық негіздеріне: шағын бизнес секторын дамыту, барлық қатысушы елдерді несиелеуде қамту, қаржылық делдалдармен жұмыс жүргізу болып табылады.

Банк өз жұмысында мына принциптерге сүйенеді:

- * жоба бойынша қаржыландыру көлемінің жалпы шығындарын 35 %-пайыздан асырмау;
- * несиелеу негізінде шағын және орта бизнесті дамыту жобалары болу керек.

Еуропалық Даму және Қайта Құру банкінің шағын бизнес субъектілерін несиелеу бағдарламасы бойынша келесідей несиелік үш түрін ұсынады:

- **Micro** (10 мың АҚШ долларына дейін) – несиелер тенге, шетел валютасы мен 12 ай мерзімге дейін тұрақты валюталық эквивалент түріндегі тенгемен беріледі;
- **Large – Micro** (10 мыңнан 30 мың АҚШ долларына дейін) – несиелер тенгемен 12 айға дейін, шетел валютасы мен 18 ай мерзімге дейін тұрақты валюталық эквивалент түріндегі тенгемен беріледі;

- **Stall** (30 мыңнан 125 мың АҚШ долларына дейін) – несиелер тенгемен 12 айға дейін, шетел валютасы мен 30 ай мерзімге дейін тұрақты валюталық эквивалент түріндегі тенгемен беріледі;

ЕДҚҚБ бағдарламасы бойынша несие сұраған кәсіпкер несиеге өтініш білдірсе, ол мынандай құжаттарды банкке тапсыруы тиіс:

- 1) несиелік арыз;
- 2) ресми және ресми емес балансы;
- 3) мемлекеттік тіркеуден өткендігінің көшірмесі;
- 4) салық органдарында салық төлеушінің тіркеу нөмірі;
- 5) лицензиялар, патенттер көшірмелері;
- 6) серіктестермен жасалған контракттар көшірмесі;
- 7) несиені қамтамасыз етуге берілетін кепіл затына қатысты

құжаттар.

Шағын бизнесті несиелендіру бағдарламаларын жүргізу Қазақстан Республикасындағы банктердің несиелік қызметтерін дамытудың бірден-бір перспективті бағыты болып табылады. Мысалы, **Тұран Әлем банкі** Еуропалық Даму және Қайта Құру банкінің шағын бизнесті қолдау бағдарламасының желісі бойынша қатысады.

Бағдарламаның мақсаты – кәсіпкерлік қызметпен айналысатын шағын кәсіпорындар мен жеке тұлғаларға төмен проценттік ставкадағы несиелік ресурстарды ұсыну жолымен қаржылық қолдау көрсету.

Банк мынадай жобаларды қарастырады:

- машиналарды, жабдықтарды, шикізат пен материалдарды сатып алу;
- өндірісті жетілдіру;
- кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін жылжымайтын мүліктің құрлысы мен жөндеуін жүргізу;

Банк шағын бизнесті несиелеудің келесідей шарттарын ұсынады:

- несие сомасы – 30000 –нан 125000 АҚШ долларына дейін;
- несие мерзімі – 24 айға дейін;
- валютадағы проценті – айына 1,33-1,75;

Несие қолма-қол және қолма-қолсыз формада берілуі мүмкін. Несие ай сайын тең үлестегі негізгі сомамен және процентпен өтелініп отырады. Сонымен қатар бизнес ерекшелігіне қарай несиені қайтарудың және проценттік төлеудің жекелеген графигі болуы мүмкін.

Несиені қамтамасыз ету ретінде мыналар қабылданады:

- Жылжымайтын мүлік;
- Құрал – жабдықтар;
- Жеңіл транспорт;
- Жеке мүлік;
- Тауарлы қорлар;
- Кепіл мен кепілгерлік;

Банкке несие алуға барған кезде құрылтайшылық құжаттармен кәсіпорынның қаржылық есебін көрсету керек, ал шағын кәсіпкерлер үшін жеке куәлік, тіркеу туралы куәлігі және кепілге салынғандығы туралы

құжаттар. Кейде қажетті жағдайларда несиелік эксперт басқа да ақпараттарды сұрауы мүмкін.

Банк қызметкерлерімен мыналар тегін көрсетіледі:

- клиентке ақыл-кеңес беру;
- қаржылық экспертиза;
- кепіл бағасы;
- қарыз алушының заңды экспертиза құжаттары;

Сонымен қатар Тұран Әлем банкі шағын бизнес өкілдерін Азия несиелік компанияның қаржыландыру желісі бойынша келесідей шарттарды ұсынады:

- несие сомасы –25000 –нан 300000 АҚШ долларына дейін;
- несие мерзімі –1 жылдан-3 жылға дейін;
- проценттік ставка –жылдық 18% дейін қосылған несиені өтеуге қызмет көрсетілгені үшін қарыз сомасынан 1%;
- несиені беру мен өтеу – АҚШ доллары түрінде (немесе курс бойынша тенге түрінде)
- несиенің негізгі сомасы мен процентін өтеу –ай сайын жүргізіледі;
- жоба құнының 20% кәсіпорынның меншікті қаражаты есебінен қамтамасыз етіледі. Сондай –ақ несие ресурстары коммерциялық мақсаттағы тауар импортын қаржыландыру үшін қолданылмайды.

Азия несиелік компаниясының желісіндегі несие құралдары тек өндіріспен және халыққа қызмет көрсету мен байланысты жобаларды ғана қаржыландырады.

Алматы сауда – қаржы банкі өзінің жеке бизнесті дамыту мен несиелеу бағдарламаларын әзірлейді. Бұл банк Еуропалық Даму және Қайта Құру банкімен және экономиканы қалпына келтіру бойынша германдық несие институттарымен (KFW), біріге отырып шағын және орта бизнесті қаржыландыру бойынша жобаларға қатысады.

Жақын арада Алматы сауда – қаржы банкі германдық несие институттарымен шағын және орта бизнесті несиелеуге қаражат бөлетіндігі туралы келісімге қол қояды. Сондай-ақ кейбір неміс бактерінің Алматы сауда – қаржы банкіне несие желісінің ашу мен кеңейту туралы растау алынды. Қазіргі кезде Алматы сауда – қаржы банкі жеке кәсіпкерлердің жобасын 2 млн. АҚШ долларының жалпы сомасына қаржыландырып отыр.

«**Казкоммерцбанк**» АҚ Еуропалық Даму және Қайта Құру банкімен біріге отырып шағын және орта қазақстандық жеке кәсіпкерлері үшін шағын бизнесті несиелеу бағдарламаларына қатысады. Бағдарламаның негізгі міндеті – шағын және орта қазақстандық жеке кәсіпкерлерге және кәсіпкерлерлік қызметпен айналысатын жеке тұлғаларға қаржылық қолдау көрсете отырып тиімді жағдайларда несие ресурстарымен қамтамасыз ету.

Несиелер мынандай *мақсаттарда* беріледі:

- өндірісті жетілдіру мен машиналарды, жабдықтарды, шикізат пен материалдарды сатып алу;
- өндірісті кеңейту;
- кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін жылжымайтын мүліктің құрлысы мен жөндеуін жүргізу;

Несиелеу шарты:

- несие сомасы – 125000 АҚШ долларына дейін;
- несие мерзімі –36 айға дейін;
- проценттік ставка–валютамен–жылдық 18-24%, тенгемен–жылдық 25-32%

«Қазақстанның Халық жинақ банкі» келесідей шарттарды қарастырады:

Жеке кәсіпкерлерге	Заңды тұлғаларға
Несие сомасы: 100-30000 АҚШ долларына дейін; несие мерзімі –12 айға дейін; проценттік ставка: валютамен – жылдық 24-30% тенгемен – жылдық 28-35%	Несие сомасы: 125000 АҚШ долларына дейін; несие мерзімі –24 айға дейін; проценттік ставка: валютамен – жылдық 18-24% тенгемен – жылдық 28-32%

Халық жинақ банкі кепіл береді:

- несиені рәсімдеудің тез мерзіміне;
- кепілге деген икемді көзқарас;
- құжатты рәсімдеу кезінде ақыл-кеңес беруге және көмек көрсетуге.

Егер алғашқы жылдары Еуропалық Даму және Қайта Құру банкінің берген несиесі 14 жобаны несиелендірсе, алдыңғы жылдың төртінші кварталында кәсіпкерлерге 1502000 несие бөлінді.

Өкілетті банктер және олардың филиалдарының 2004 жылдың сәуірі мен желтоқсан айлары арасында шағын кәсіпкерлікті несиелеу бағдарламасы былайша көрініс алады: Казкоммерцбанк – 278 жоба, Банк Центр Кредит – 194, Халық банк – 185, АТИФ банк – 60, ЦеснаБанк-21, Тұран Әлем банкі-26, барлығы-764. Берілген несиелердің орташа көлемі микрокредиттар бойынша 6004 АҚШ долларын, ал кіші несиелер бойынша 43613 АҚШ долларын құрады. Берілген мәліметтерден көріп отырғанымыздай қазіргі кездегі отандық жетекші банктер жеке кәсіпорындармен шағын кәсіпкерлікке несие беру тәжірибесін кеңінен игеріп келе жатыр.

Міне, сондықтан Азия Даму банкі мен Еуропалық Даму және Қайта Құру банкінің жүргізген бағдарламаларының мақсаты өкілетті банктердің шағын бизнесті несиелеуге қабілеттілігін институтционалды түрде дамыту болып табылады. Қазіргі кезде екінші деңгейдегі банктер аймақтық өтімді кепіл қорларын құру негізінде шағын бизнес субъектілерін несиелеуді ынталандыру бойынша қосымша шараларды қолдануда.

Қорыта келгенде, осы жоғарыда айтылғандардың барлығы шағын және орта бизнесті несиелеуді тез жандандыру мен оның экономиканы дамытудағы ролін кеңейтуде үлкен және тиімді жұмыстардың бастауы болса деймін. Банктер шағын бизнесті несиелеудің қазіргі заманға сай технологиясын толығымен игеруі керек, олар болашақта, күнделікті өмірде ыңғайлы орын алуы керек. Банктерден шағын бизнесті несиелеу схемасын

тұрақты түрде жүзеге асуына қол жеткізу банктер арқылы несиелерді беріп жіберу ғана емес, банктер тарапынан да қызығушылық болуы керек. Банктердің шағын бизнеске несие ұсынуының тиімділігін арттыру негізінде ынталылығын көтермелеу үшін, несиелердің қайтарылмау ықтималдығын, олардың жоғары тәуекелге баруын төмендету шараларын жасаған жөн.

Сонымен қатар шағын және орта бизнесті несиелеудің және қаржыландырудың мынадай жүйесін құруды мақсат тұтар едім:

1. ең басты міндет – ол шағын және орта кәсіпорындарын несиелеу мен қаржыландыру көлемін ұлғайту;
2. елдің барлық аймақтарында несиелік мекемелердің желісін кеңейту бойынша нақты шараларды қолға алу керек;
3. шағын бизнес субъектілерінің қарыз қаражаттарға қол жеткізу мүмкіндіктерін құру үшін Үкімет, өкіметтің аймақтық органдары шағын және орта бизнес кәсіпорындары алатын несиелердің кепілдендірілген жүйесін құру керек. Бұл мақсаттарды орындау үшін шағын кәсіпорындарға берілетін несиелер бойынша проценттік мөлшерлемені қаражаттандыру бағдарламасын жүзеге асыру кезінде бюджеттің барлық деңгейдегі қаражаттарын бөлу керек. Сонымен қатар, соманың қайтарымдылығына кепіл беретін сақтандыру қорының жүйесі қажет;
4. банк қызметін қайта құру керек. Мемлекеттің шағын және орта бизнесті несиелеу мен қаржыландыру бойынша саясатын жүргізуге маманданған банктер мен қаржы ұйымдарының жүйесі керек;
5. қарыз алушының несиелік тарихын жинақтайтын несие бюросын құру қажет.

Осы аталған мәселелердің шешімі банк жүйесі, кәсіпкерлердің барлық экономикалық ведомствалары мен ассоциациялары негізінде жүзеге асады деп ойлаймын.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі.

1. Республика Казахстан. Закон. О государственной поддержке прямых инвестиций // Казахстанская правда. - 1997. - 4 марта.
2. Сорокина В. Малый бизнес в зарубежных странах. «Мировая экономика» 2005 год, №4. с.39
3. Цветова [И.](#) Политика стимулирования малого бизнеса: азиатский опыт. «Мировая экономика» 2005 год, №6. с.28

УСЛОВИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА.

Каримбаева Г.Ж., доцент ВКГУ им. С. Аманжолова

Есть много факторов, влияющих на структурные изменения в экономике любой страны. К ним можно отнести так называемые экстернальные и интернальные факторы. Существенными факторами являются, например, государственное вмешательство посредством фискальной, кредитно-денежной, амортизационной политики; уровень развития технологий; макроэкономическая ситуация в стране и в мире и т.д. Условия производства, которые либо способствуют, либо сдерживают изменения в структуре экономики, можно отнести к группе интернальных факторов. Рассмотрим некоторые из них.

Первое. Динамика цен может создавать благоприятные условия для крупномасштабных капиталовложений в отрасли и одновременно стимулировать замещение живого труда машинами. Ухудшение же ценовых условий может привести, особенно в материало- и энергоемких отраслях, к снижению спроса и рентабельности, а также потере перспективы для дальнейшего крупномасштабного инвестирования. Индекс цен производителей промышленной продукции отражает динамику цен промышленной продукции без учета налога на добавленную стоимость и акцизов. Анализ данных таблицы 1 показывает, что более благоприятные ценовые условия по данному индексу в обрабатывающей отрасли по сравнению с горнодобывающей промышленностью имели место в 2001 г., 2003 г. и 2006 г. И хотя в 2006 г. превышение составило 13,9%, об устойчивой тенденции пока говорить рано. Интересно, что корреляция между ценами на приобретаемые материально-технические ресурсы и ценами на выпускаемую продукцию не наблюдается. Так, индекс приобретения материально-технических ресурсов в обрабатывающей промышленности в 2001 г. был ниже на 11,9%, в 2003 г. и 2006 г. был примерно на уровне показателя данного индекса в горнодобывающей промышленности. Также настораживают относительно высокие значения по индексу приобретения продукции производственно-технического назначения от отечественных продавцов в сравнении с зарубежными поставщиками (за исключением 1995 г. и 2001 г.), что влияет не только на показатели платежного баланса, но и на конкурентоспособность отечественных производителей. Учитывая, что экспортная ставка НДС равна нулю, отечественным продавцам производственно-технических ресурсов выгоднее продавать свою продукцию за рубеж.

Таблица 1

Сравнительная динамика роста ценовых условий производства

	в % к декабрю пред. года							
	1995*	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Индекс цен производителей промышленной продукции								

Промышленность, всего	135,9	119,4	85,9	111,9	105,9	123,8	120,3	114,6
Горнодобывающая промышленность	157,3	145,3	76,1	120	102,7	138,3	126,6	109,2
Обрабатывающая промышленность	117,6	109,8	90,9	105,1	110	113,5	115,7	123,1
Индекс приобретения материально-технических ресурсов								
От отечественных предприятий	102,7	121,7	96,0	103,2	107,5	122,7	108,9	111,6
От предприятий стран СНГ	134,3	109,5	104,7	97,6	108,4	126,8	98,7	102,3
От зарубежных продавцов	115,1	79,0	111,4	94,6	105,4	108,8	92,3	98,6
Индекс приобретения материально-технических ресурсов по видам экономической деятельности								
Промышленность, всего	...	116,4	98,2	101,9	107,5	122,7	106,6	109,7
Горнодобывающая промышленность	142	117,5	105,3	95,9	107,2	133,4	106,9	109,1
Обрабатывающая промышленность	119,4	118,1	93,4	103,4	107,1	129,7	106,5	109,3
Индекс цен на энергоресурсы	...	109,1	117,1	102,4	110,3	103,2	106,5	113,2

Источник: <http://www.stat.kz>

Второе. Доходность в отраслях промышленности. Повышение номинальной заработной платы под влиянием дефицита ряда профессий, удорожание оборудования рабочих мест, рост уровня жизни, особенно в городах, изменения на мировых рынках, влияющие на курс тенге и стоимость импортного и экспортного сырья, а также неразвитость фондового рынка и инфляционные ожидания определяют цены, издержки и доходность отраслей производства. Такие элементы структуры экономики, как уровень подготовки рабочей силы, технология производства, налаженная система связей нуждаются в адаптации к новым условиям и влияют на конечный результат. Для бизнеса основным показателем привлекательности является рентабельность. Чистая прибыль в промышленности составила в 2006 г. 1272361 млн. тенге, что выше аналогичного показателя 2005 г. в 1,37 раз, а доля убыточных предприятий 36,7%, что ниже уровня 2005 г. на 1,4% [5]. Данные таблицы 2 показывают, что горнодобывающая промышленность за весь анализируемый период являлась более интересной для бизнеса, причем в 2004 – 2006 гг. превышение уровня рентабельности в этой отрасли в сравнении с обрабатывающей промышленностью составляло 3-4 раза.

Таблица 2

Уровень рентабельности продукции в промышленности

в процентах

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Промышленность, всего	15,7	26,5	20	23	26,8	40,3	50,5	64
Горнодобывающая промышленность	32,9	45,1	37,2	32,3	38,1	67,2	88,5	109,8
Обрабатывающая промышленность	13,7	21,4	13,2	19,1	20	21,3	21,9	32,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,5	-14	-9,2	-8,2	-7,8	-3,6	-5,0	-2,2

Источники: Казахстан в цифрах 2005. Статистический сборник

Промышленность Казахстана и его регионов за 2003-2006 гг. Статистический сборник

Третье. В технологической структуре инвестиций высок уровень

инвестиций в пассивную часть основных средств. В динамике резких изменений не произошло, удельный вес затрат на строительно-монтажные работы остается все еще высоким (свыше 40 %), причем резкое увеличение произошло в 2004 г., что является показателем экстенсивного роста экономики (таблица 3), так как под действием научно-технического прогресса технологическая структура инвестиций меняется в пользу инвестиций в активную часть основных средств за счет модернизации пассивной части.

Таблица 3

Технологическая структура инвестиций

в процентах к общему объему инвестиций в основной капитал

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе: строительно-монтажные работы	42	39	27	38	44	55	47,3	44,4
оборудование, инструмент, инвентарь	25	29	40	32	27	31		
прочие капитальные работы и затраты	33	32	33	30	29	14		

Источники: Статистический ежегодник Казахстана 2004,
Статистический ежегодник Казахстана 2007

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности показывает предпочтения бизнеса в долгосрочной перспективе. Доля инвестиций в горнодобывающую отрасль превышает данный показатель по обрабатывающей промышленности более чем в 2 раза. Однако, с 2003 г. наметилась положительная тенденция по снижению разрыва и если в 2000 г. превышение составило 4,1 раза, то в 2006 г. – 2,4 раза (таблица 4). В целом по экономике Республики Казахстан наблюдается снижение индекса физического объема инвестиций в основной капитал с 134,1% в 2005 г. до 108,2% в 2007 г. [5].

Таблица 4

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности

в % к общему объему

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Инвестиции в основной капитал, всего, в том числе:	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	64,8	58,3	53,4	47,5	40,4	34,6	35,3
Горнодобывающая промышленность	49,8	44,3	41,5	35,5	27	22,3	24,1
Обрабатывающая промышленность	12	11,1	9,4	9,9	11,8	10,9	10,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3	2,9	2,5	2,1	1,6	1,4	1,1

Источник: Статистический ежегодник Казахстана 2007

Четвертое. Степень износа основных средств в целом по промышленности

достаточно высока, причем имел место стабильный тренд в сторону увеличения за период 2000-2006 гг. с 29,7 до 40,6%. Во многом это обусловлено все еще низкой долей машиностроения: 2,% в 2000 г. и 3,5% в 2006 г. При этом значение коэффициента обновления основных средств за это время выросло с 13,8% до 15,5%. Показатели использования и наличия основных средств даны в таблицах 5,6. В обрабатывающей промышленности наблюдались очень высокие темпы ввода в действие и наличия основных средств в 2003-2005 гг. и резкое снижение темпов в эти годы в горнодобывающей промышленности, отчего показатель степень износа основных средств в обрабатывающей промышленности был ниже в 1,15-1,43 раза. Одновременно в обрабатывающей промышленности коэффициент ликвидации основных средств был выше почти в 2 раза в 2003-2004 гг.

По структуре степень износа в горнодобывающей промышленности достигла 57,7% в группе «машины и оборудование», в обрабатывающей промышленности – «передаточные устройства» - 45,8%, в этих же группах самые низкие показатели коэффициента обновления.

Таблица 5

Основные средства

в процентах к наличию на конец года

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ввод и наличие основных средств, по первоначальной стоимости, на конец года, млн.тн.	1385721	3401831	4004036	4882552	5707379	6628313	9721869	13256662
Горнодобывающая промышленность	...	970518	1154719	1337753	1595603	1772485	1804782	
Обрабатывающая промышленность	...	507425	580620	638649	659805	808884	1050484	
Коэффициент обновления основных средств	10,2	13,8	13,2	12,6	14,2	13,2	15,4	15,5
Горнодобывающая промышленность	...	22,3	12	13,6	15,5	11,9	14,4	
Обрабатывающая промышленность	...	13,1	13,3	13,4	15,5	18,1	17	
Коэффициент ликвидации основных средств	1,6	2	1,7	1,1	0,9	1,1	1,5	1,6
Горнодобывающая промышленность	...	1,7	0,8	0,7	0,7	0,8	1,5	
Обрабатывающая промышленность	...	1,5	1,5	1,3	1,5	1,4	1,7	
Степень износа основных средств	37,3	29,7	33,1	30,1	32,2	35,2	37,4	40,6
Горнодобывающая промышленность	...	36,9	32	32,4	39,2	41,6	49,7	
Обрабатывающая промышленность	...	36,1	37,3	31,4	29,4	36,1	34,8	
Наличие нематериальных активов (млн.тн.)	4178	58974	78109	87224	97336	125044	201089	
Горнодобывающая промышленность	...	32605	41617	45112	47351	51833	47410	
Обрабатывающая промышленность	...	5764	6648	8777	10009	11219	12641	

Источник: Основные средства и нематериальные активы Республики Казахстан. 1999-2004. Статистический сборник, Основные средства и нематериальные активы Республики Казахстан. 2001-2005. Статистический сборник.

Вместе с тем, в составе основных средств растет доля активной части оборудования (машины и оборудование): с 32,2% в 2002 г. до 41,4% в 2006 г., что можно считать позитивной тенденцией (таблица 6).

Таблица 6

Структура основных средств

	на конец года; в факт. действ., млн.тенге				
	2002	2003	2004	2005	2006
Все основные средства	100	100	100	100	100
из них: по основному виду деятельности	86,7	85,4	84,7	86,7	83,7
в том числе: здания	14,6	14,3	14,4	13,7	13,5
сооружения	23,2	21,5	20,3	20,6	24,9
машины и оборудование	32,2	31,6	31,4	34,2	41,4
другие виды основных средств	16,6	18,1	18,5	18,2	3,9

Источник: <http://www.stat.kz>

За 2000-е гг. размер основного капитала на одного занятого как в целом, так и во всех сферах экономической деятельности неуклонно рос. И если в экономике в целом темп роста за 5 лет составил 68,2 %, то в строительстве - 202,7 %, в сфере услуг – 104,8 %, то в обрабатывающей промышленности – 75,6 %. Эти изменения постепенно сократили разрыв в фондовооруженности, который имел место в 2000 г.: отношение этого показателя в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности сократилось с 8 раз в 2000 г. до 6 раз в 2004 г. О чем также свидетельствует такой показатель, как величина инвестиций в основной капитал в расчете на одного занятого. В 2004 г. на одного работающего в промышленности приходилось примерно 790,9 тыс.тн. капиталовложений, тогда как в сфере услуг – 235,7 тыс.тн. [3]. В долгосрочном плане тенденция замены живого труда овеществленным является вполне естественным процессом.

Было бы ошибкой не учитывать, что степень фондовооруженности зависит от технико-экономических особенностей отраслей, т.е. в значительной мере является объективно обусловленной, например, добывающие отрасли отличаются относительно высокой фондоемкостью. Эти отрасли требуют и больших капиталовложений: 1 % прироста продукции в топливной промышленности страны требует в 5 раз больше капиталовложений, чем в машиностроении, легкой и пищевой промышленности [1].

В промышленности производственные процессы подвержены механизации и автоматизации, в сфере услуг – процессы в большей степени трудоемкие. Другими словами, соотношение издержек на капитал и рабочую силу в отрасли, даже в условиях благоприятной конъюнктуры, может меняться лишь в определенных пределах. Вместе с тем не следует преувеличивать абсолютный характер этих пределов. Технические достижения могут в корне менять представление о возможности применения машин в том или ином виде трудовой деятельности. Воплощение технических идей в конкретных средствах

производства может приводить к скачкообразным взлетам величины оборудования, приходящегося на одного рабочего или служащего.

Начиная с 2005 г., индекс физического объема в обрабатывающей промышленности превышал как данные в целом по промышленности, так и по горнодобывающей промышленности. Так, в 2007 г. значение этого показателя составило соответственно 6,7%, 4,5% и 2,6% в вышеназванных отраслях, а доля обрабатывающей промышленности в структуре промышленного производства страны выросла за эти годы с 35,2% до 37,9% [5]. С этого же года по темпам структурной перестройки казахстанская промышленность лидирует среди стран СНГ в развертывании новейших, наукоемких производств. Эта перестройка даст возможность Казахстану в долгосрочном плане иметь стабильный рост промышленного производства в независимости от конъюнктуры на мировых рынках.

Взаимосвязь сдвигов в отраслевой структуре с современным этапом научно-технического прогресса пока мало заметна на уровне отраслей, так как существует временной лаг. На уровне крупных отраслей промышленности доля продукции с высокой степенью обработки хотя и незначительно, но увеличилась в последние годы и составила в 2005 г. 3,4% против 2,5% в 2000 г. Этот сдвиг в соотношении крупных отраслей промышленности пока не отражает ускоренное развитие производства товаров с высокой степенью обработки.

Однако наметившийся в последнее время спад отразился на обрабатывающей промышленности в большей степени, чем в промышленности в целом и в других отраслях. Увеличение промышленного производства в январе 2008г. к уровню января 2007г. (102,6%) обусловлено ростом производства в горнодобывающей промышленности (106%) и производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (111,5%). За этот период индекс физического объема в обрабатывающей промышленности составил 97,1% из-за уменьшения объемов производства в текстильной промышленности (61,2%); в химической промышленности (87,3%); в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов (89,6%); в производстве цветных металлов (96,3%); в обработке древесины и производстве изделий из дерева (96,8%); в черной металлургии (97,3%); в производстве нефтепродуктов (98,4%); в производстве пищевых продуктов, включая напитки (98,8%) [5].

Литература:

1. Шакуликова Г., Ахметова Б. Некоторые аспекты реализации индустриально-инновационной стратегии Республики Казахстан. - Финансы Казахстана.-2005.- №5.-с.42-46
2. Казахстан в цифрах 2005 Статистический сборник /под ред. К.С.Абдиева/.- Алматы.-2005.-с.316
3. Основные средства и нематериальные активы Республики Казахстан. 2001-2005. Статистический сборник /под ред. Ю.К.Шокаманова/.- Алматы.-2006.- с.164

4.Краткий статистический ежегодник Казахстана 2007. Статистический сборник. Под ред. А. Мешимбаевой.-Алматы.-2007.-288 с.

5. [Http: // www.stat.kz](http://www.stat.kz)

6.Промышленность Казахстана и его регионов за 2003-2006 гг.Статистический сборник /под ред. Э. Кунаева/.- Астана.-2007.-с.240

Түйін.

Мақалада автор Қазақстан Республикасы өнеркәсібіндегі өндіріс жағдайларын құрылымдық өзгерістер факторы ретінде талдайды.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нурмухаметов Н.Н. к.э.н доцент ВКГУ им. С. Аманжолова

Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана на период до 2015 года определяет развитие инновационных процессов как важнейшим фактором в обеспечении конкурентоспособности экономики. В стране экономический рост возможен путем построения эффективно функционирующей рыночной экономической системы, основанной на конкуренции, активной роли государства, развития рынка инвестиций, за счет привлечения и формирования внутренних собственных частных сбережений, привлечении иностранных инвестиций, эффективного использования энергетических ресурсов страны.

В условиях жесткой конкуренции любое предприятие независимо от размера и масштаба деятельности, в целях обеспечения конкурентоспособности производимой продукции, стремиться, комплексно использовать достижения научно-технического прогресса, осуществлять качественные преобразования в технике и технологии производства, быстро обновлять ассортимент выпускаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг, рационально использовать все виды ресурсов, повышать эффективность работы оборудования. При этом обязательным условием успешного достижения конкурентоспособности является адаптация теории и практики управления инновационной деятельностью предприятия промышленно развитых стран к условиям функционирования отечественных предприятий. В процессе отказа казахстанской экономики от сырьевой направленности необходимо осуществить переход от рационалистического менеджмента, в основу которого положено рассмотрение предприятия в качестве закрытой системы, эффективность функционирования при этом всецело зависит от внутренних факторов, к менеджменту, основанному на ситуационном и системном подходе, стратегическом управлении.

Инновации на предприятиях, в течение последних 2-3 лет внедрявших новшества в продукте, технике, технологических процессах, а также в организации производства и структуре управления, носят, как правило, комплексный характер. При этом разные типы инновации были взаимосвязаны по целям и результатам внедрения. Для многих предприятий стали рутинными непрерывные комплексные изменения. И это представляется одной из важных характеристик современного инновационного процесса на уровне предприятий, направленной на обеспечение конкурентоспособности.

Экономический механизм управления конкурентоспособностью и инновационной деятельностью на отечественных предприятиях должен учитывать достижения мировой науки и практики в области управления социально-экономическими процессами, с одной стороны, и результаты

обобщения взглядов ученых и практиков Казахстана на особенности управления рыночной экономикой и казахстанский менталитет – с другой.

Для достижения стратегических целей социально-экономического развития ученые-экономисты и управленцы-практики Казахстана разработали национальную модель менеджмента (по аналогии с американским, японским и европейским менеджментом), которая максимально учитывает специфику республики, обусловленную ее этническими, экономическими и природными особенностями. В этой связи нуждаются в адаптации теоретические разработки ученых-экономистов в области инновационного менеджмента.

Отдавая приоритет стратегическому управлению инновациями, отмечаем, что такая стратегия представляет собой определение долгосрочных целей предприятия и выбор наиболее эффективных способов обеспечения конкурентоспособности их деятельности. Управление инновациями должно согласовываться с финансовой стратегией предприятия, так как она является основным источником финансирования инновационного процесса. Однако, на наш взгляд, в настоящее время недостаточно уделяет большое внимание процессу формирования финансовой стратегии предприятия, который состоит из следующих этапов:

- определение периода реализации стратегии;
- анализ факторов влияния внешней среды на финансовую деятельность;
- формирование стратегических целей финансовой деятельности;
- разработка системы мероприятий по обеспечению финансовой стратегии предприятия;
- оценка разработанности финансовой стратегии [1].

При разработке финансовой стратегии необходимо учитывать степень затрат на инновации, пути вложения капитала, оценку эффективности его использования в инновационном процессе.

Под инновацией следует понимать результат процесса производства продукции с новыми или улучшенными потребительскими свойствами, а также введение новой техники и технологии, форм и методов организации труда и производства, позволяющие снижать издержки производства и изменять социальные условия труда [2].

Под инновационной деятельностью в процессе разработки, освоения и реализации научно-технических нововведений следует понимать виды деятельности, непосредственно связанные с получением, воспроизводством новых научных, научно-технических знаний и их реализацией в материальной сфере экономики. В большей мере инновационная деятельность связывается с доведением научных, технических идей, разработок до конкретной продукции и технологии, пользующейся спросом на рынке. Необходимым условием совершенствования управления инновационной деятельностью в условиях формирования рыночной экономики является развитие инновационного предпринимательства [3].

Инновационный процесс состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая, таким образом, весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления. При этом, по

данным Дж. Р. Эванса и Б. Бермана, уровень неудач новой продукции составляет 35 % [3]. Поэтому существует настоятельная необходимость в осуществлении стратегического управления процессом внедрения научно-технических достижений.

Управление инновациями – это последовательное внедрение конкурентоспособных новшеств (научно-технических, организационных, экономических, социальных или других видов) в производство НТП на всех этапах жизненного цикла, и параллельная и взаимосвязанная с внедрением, оценка конкурентоспособности этих новшеств на момент внедрения с последующей коррекцией принятых решений с целью стабилизации уровня первоначальной конкурентоспособности [4].

Инновационное управление основано на конкретных мероприятиях по управлению разработкой и производством внедрением и коммерциализацией новшеств и состоит из следующих этапов:

1. подготовки стратегических и тактических целей;
2. разработки системы стратегии;
3. анализа внешней среды с учетом неопределенности и риска;
4. анализа инфраструктуры;
5. анализа возможностей фирмы;
6. диагноза реально сложившейся ситуации;
7. прогноза будущего состояния фирмы;
8. поиска источников капитала;
9. поиска патентов, ноу-хау;
10. формирования инновационного и инвестиционного портфелей;
11. стратегического и оперативного планирования;
12. оперативного управления и контроля за научными разработками, их внедрением и последующим производством;
13. совершенствования организационных структур;
14. управление технико-технологическим развитием производства;
15. управление персоналом;
16. управление и контроля за финансами;
17. анализа и оценки нововведений;
18. выбора инновационного проекта;
19. оценка эффективности инноваций;
20. процедура управленческих решений;
21. изучения рыночной конъюнктуры, конкуренции и поведения конкурентов, поиска ниши на рынке;
22. разработка стратегии и тактики инновационного маркетинга;
23. исследования и управления формированием спроса и каналов сбыта;
24. позиционирования нововведения на рынке;
25. формирование инновационной стратегий фирмы на рынке;
26. устранения, диверсификация и управления рисками.

В процессе управления инновационной деятельностью хозяйствующие субъекты ставят перед собой следующие цели: обеспечение

конкурентоспособности производимой продукции, качества продукции, устойчивого уровня развития деятельности и извлечение прибыли.

Управление инновационной деятельностью предприятия начинается с ее планирования. Реализация функции планирования предприятием может осуществляться по разным основаниям [5]. Инновационная деятельность в интересах компании в целом может осуществляться, таким образом, как внутри предприятия с использованием имеющихся преимуществ и реализации общей стратегии, так и, взаимодействуя с внешними факторами фирмы с целью извлечения ожидаемой прибыли.

План повышения эффективности производства представляет собой комплекс мероприятий, направленных на совершенствование организации производства и труда на базе достижений науки и техники, совершенствования управления производством, планирования и учета с целью повышения уровня и качества обслуживания, а также улучшения экономических показателей работы предприятия. Для достижения этой цели необходимо решить ряд задач:

- обеспечение нацеленности инновационной деятельности предприятия на нужды потребителей;
- сокращение числа уровней управления в организации с целью ускорения процесса "исследования – производство – реализация";
- сокращение сроков разработки и внедрения нововведений в результате параллельного решения различных инновационных задач;
- создание творческой атмосферы, стимулирующей разработку и внедрение нововведений.

Стратегическое управление инновационной деятельностью предприятия базируется на следующих принципах:

- усиление интенсификации производства;
- определяющая роль науки в повышении эффективности разработки и внедрения новой техники и передовой технологии;
- существенное сокращение сроков создания и освоения новой техники и передовой технологии;
- повышение технического уровня производства и управления;
- массовость рационализаторской и изобретательской деятельности работников.

Любая деятельность, в том числе и инновационная, должна осуществляться на плановой основе. Стратегическое планирование инновационной деятельности базируется на результатах ситуационного анализа, первым и в то же время важнейшим этапом которого является финансовый анализ деятельности предприятия. Это объясняется тем, что, с одной стороны, инновационная деятельность требует значительных финансовых ресурсов, с другой стороны, эффективная инновационная деятельность является одним из важнейших факторов увеличения чистого дохода.

Финансовый анализ проводится по стандартным методикам, используемыми всеми предприятиями в анализе их производственно-хозяйственной деятельности. Финансовые коэффициенты, рассчитанные при

помощи стандартной методики, во избежание банкротства предприятия, должны соответствовать нормативным значениям. В случае, если финансовые коэффициенты имеют значения ниже допустимых, предприятию может грозить банкротство. Для вывода предприятия из зоны финансовой неустойчивости, а также для повышения его финансовой устойчивости необходимо увеличить размер собственного капитала. Лучше всего эту проблему можно решить путем увеличения чистого дохода предприятия.

Методика финансового анализа позволяет определить сумму чистого дохода предприятия. Методика финансового анализа позволяет определить сумму чистого дохода, который необходимо получить в результате внедрения инноваций. После проведения финансового анализа следует приступить к анализу основных технико-экономических и технико-эксплуатационных показателей работы предприятия. Выявленные в результате анализа резервы повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности позволяют определить набор возможных альтернатив нововведений, из которых в процессе планирования будут отобраны те, которые войдут в стратегический план внедрения инноваций. Критерием оптимальности этого плана является максимум чистого дохода, полученного в результате внедрения нововведений. В качестве ограничений выступают ресурсы, которыми располагает предприятие.

Данная задача может быть решена, например методом имитационного моделирования, в процессе которого наряду с оптимизацией чистого дохода целесообразно определить изменение финансовых коэффициентов в результате внедрения инноваций. Для осуществления имитационного моделирования инновационной деятельности предприятия необходимо на предплановом этапе создать банк инноваций, которые могут быть внедрены в течение планируемого периода. Банк данных представляет собой перечень изобретений, рационализаторских предложений, мероприятий НОТ, новой техники и т.д. Для каждого элемента базы данных должна быть осуществлена предварительная оценка экономической эффективности либо методом прямого счета по стандартным методикам, либо по аналогии с другими предприятиями, внедрившими подобные мероприятия научно-технического прогресса.

Кроме того, необходимо создать банк данных об инновациях, внедренных в предшествующие периоды. Реализация в интерактивном режиме программы имитационного моделирования позволяет при заданных начальных условиях с учетом стихийных возмущающих факторов получить основные характеристики функционирования предприятия в различных условиях. В результате будет составлено несколько вариантов плана инновационной деятельности компании, реализация которых позволит обеспечить получение необходимой величины чистого дохода (оптимистический, пессимистический и наиболее реальный).

Следует иметь в виду, что в условиях рыночной экономики финансовый анализ деятельности предприятия должен осуществляться не один раз в год после составления финансовой отчетности или перед началом разработки комплексного плана производственно-хозяйственной деятельности, а каждый

раз, когда принимается управленческое решение, способное повлиять на эффективность работы предприятия. Таким образом, финансовый анализ, наряду с анализом экономической эффективности инноваций, должен стать обязательным элементом подсистемы контроля, являющейся обязательной подсистемой системы управления инновационной деятельностью предприятия.

Таким образом, можно отметить, что планирование в процессе управления инновационной деятельностью свидетельствует об эффективности его применения в хозяйственной деятельности отечественных предприятий с целью обеспечения им конкурентоспособности на рынках.

Литература:

1. Бек А.О. Определяющая роль финансового планирования в управлении деятельностью современного предприятия Казахстана //Қаржы – Қаражат. 2007 №3
2. Большаков И.М. К вопросу управления инновационной деятельностью //Российский экономический журнал. 1994. №3.
3. Фонотов А. Теоретико-методологические подходы к разработке инновационной политики //Российский экономический журнал. 1992. №9.
4. Осипов Ю.М. Методологические основы и инструментальные средства инновационного управления конкурентоспособностью наукоемкой продукции машиностроения. – М.: Наука, 2002
5. Menard C/ The economics of hybrid organizations //Journal of Institutional and Theoretical Economics 2004.№160

Түйін.

Мақалада автор кәсіпорынның бәсекелестіктігін жетілдіру үшін инновациялық процессті басқаруды керектігін қарастырады.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ИЗДАТЕЛЬСКО- ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Алексеева Л.А.
аспирант КазЭУ им. Т.Рыскулова
г.Алматы

Состояние и перспективы полиграфий развитых стран свидетельствуют о том, что современная полиграфия должна отвечать следующим требованиям: внедрение автоматизированной системы контроля и управления печатными процессами; внедрение рабочего потока на всех трех стадиях (допечатной, печатной, отделочной); внедрение автоматизированной системы управления предприятием. Такая организация позволит оптимально организовать рабочий процесс.

Чтобы достичь такого уровня, постоянно изучаются изменения структуры потребительского рынка с целью максимального соответствия его требованиям. Важнейшее противоречие современного потребительского рынка состоит в том, что производство печатной продукции расширяется, а сфера ее потребления сужается.

Дело в усиливающемся давлении на этот рынок со стороны средств аудиовизуальной информации. Во времена электронного спектра информации конкуренцию полиграфическим предприятиям составляют не только аналогичные фирмы, но и мультимедийные средства, которые в то же время дают полиграфиям и издательствам возможность, используя новую технику, технологию и способы работ, вписываться в изменившиеся условия современного мира. Благодаря развитию электронных технологий, появились новые сетевые возможности и перспективы, например, электронные издания.

В результате этого, с одной стороны, происходит частичная замена печатной продукции другими (главным образом, электронными) средствами массовой информации. С другой стороны, действуют факторы, способствующие расширению рынка печатной продукции. Речь идет о печатной продукции производственно-бытового назначения, к которой относятся этикетки, упаковки, рекламная продукция. Такие вложения в полиграфической отрасли окупаются быстро, в течение года

Но на рынке периодической печати наблюдается противоположная ситуация.

Экономически печать периодических изданий часто нерентабельна. Порой, в крупных издательствах простаивают огромные цеха. При этом стоимость оборудования (или его аренды) и расходных материалов постоянно растет, а цена газеты, как правило, фиксированная и ее трудно продать дороже. Мелкие тиражи ниже 50 тыс. для периодики нерентабельны, но по необходимости приходится соглашаться и на мелкие издания, также заниматься производством побочной продукции. Часто трудности возникают

из-за оборудования, ведь не каждая машина может печатать и книгу, и газету, и этикетку. Также вследствие физического и морального износа оборудования, заменить его чаще всего нечем, так как импортные машины стоят слишком дорого, а казахстанских аналогов просто не существует. И поэтому многим предприятиям приходится работать на подержанном оборудовании.

Сейчас стала популярным печать части изданий на зарубежной полиграфической базе, для издателей это выгодно и удобно: перед ним не стоит проблемы об обеспечении бумагой, краской, гарантируется своевременность выполнения заказа и соответствующее качество изготовленной продукции. Стоимость же изготовленного за рубежом заказа зачастую соответствует затратам на выпуск идентичной продукции на казахстанских полиграфических предприятиях, даже бывает ниже.

Основным оборудованием на полиграфическом предприятии является печатное оборудование. Именно печатное оборудование определяет гибкость производства, скорость прохождения заказа и уровень качества продукции.

Основными тенденциями совершенствования являются:

- 1) увеличение красочности и стремление к «one pass productivity» (получение продукта за один прогон);
- 2) повышение скорости работы печатных машин, увеличение числа оборотов;
- 3) быстрота переналадок.

Быстрота переналадок и точность регулирования параметров печатного процесса становятся определяющими факторами продуктивности оборудования в условиях сокращающихся тиражей и увеличивающегося числа наименований.

Компьютеризация производства стала основой для внедрения информационных технологий в различных отраслях народного хозяйства, в том числе полиграфии. Информационные технологии – совокупность методов, производственных и программно-технологических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, хранение, обработку, вывод и распространение информации. На их основе разрабатываются различные методы, решения и рекомендации по рентабельному функционированию полиграфических предприятий в условиях перехода к рыночной экономике. (1)

Для достижения более высокого уровня эффективности производства руководителям издательств целесообразно строить свою деятельность в соответствии со следующими принципами:

- ориентация на совершенствование производственного процесса, а не просто на уменьшение затрат;
- анализ прошлого опыта издательства с целью выявления возможностей, угроз, перспектив развития;
- повышение качества продукции;
- разработка стратегии дальнейшего развития;

- нахождение резервов повышения эффективности;
- налаженный канал поставки и сбыта.

Условия повышения эффективности:

1) Повышение эффективности является долгосрочной планируемой программой. Движение за повышение эффективности производства имеет начало, но не должно заканчиваться, т.к. это длительный процесс, который должен затрагивать все аспекты деятельности предприятия – от технологии, организации работ, оплаты труда до взаимоотношениями между производителями и потребителями.

2) Мероприятия по повышению эффективности производства должны осуществляться руководством (консультантом).

3) При выработке программы повышения эффективности участие в ней принимают руководители всех уровней управления.

4) При внедрении на предприятии программы повышения эффективности справедливое распределение прибыли от ее повышения работникам должно быть гарантировано. (2)

Можно выделить следующие группы мероприятий по повышению эффективности:

1. Стратегические:

- выдвижение проблемы повышения эффективности производства в ранг стратегической задачи полиграфического предприятия;
- постановка и конкретизация миссии, целей и задач повышения эффективности;
- сравнение намеченных фирмой ориентиров и реальных возможностей, предлагаемых средой, анализ разрыва между ними;
- оценка возможных вариантов будущего фирмы, определение стратегических альтернатив;
- разработка стратегического плана;
- проведение конкурентного анализа полиграфических и издательских предприятий;
- регулярный обмен информацией между различными уровнями управления.

2. Техничко-экономические:

- качественный бухгалтерский учет и аудит;
- сокращение издержек производства;
- улучшение условий труда;
- внедрение современных технологий;
- совершенствование систем оплаты труда и мотивации.

3. Организационные:

- организация маркетинговой деятельности;
- эффективная организация сбыта и продвижения издательской продукции. (3)

Руководству издательств и полиграфий следует решить следующие проблемы, связанные с:

1) Оформлением заказа. В полиграфиях заказ часто рассчитывается по типографскому прайс-листу, без указания перечня необходимых работ и материалов. Бывает, что работникам не хватает времени, а порой и технологических знаний. Т.е., цену следует назначать не дешевле, чем у конкурента и не с учетом произвольных надбавок или скидок, а путем детальной калькуляции работ и материалов

2) Взаимодействием с клиентами. Часто в полиграфиях возникают трудности в случае отсутствия менеджера, курирующего клиента. Следует хранить сведения о местонахождении клиента и возможных способах связи и контакта с ним в специально заведенных журналах и документации. В издательствах также следует заранее отработать систему сбора заказов на издания.

3) Существенную роль играют сроки выполнения работы. Требование немедленного изготовления печатной продукции — результат рыночных условий. Несмотря на распространение электронных средств информации, газеты и журналы имеют все еще хорошие шансы сбыта, но лишь в том случае, если будут актуальными, ориентированными на определенные группы, своевременно доставляемыми потребителю. Растет спрос на печатную продукцию, особенно на высококачественные цветные издания. Для полиграфических предприятий жесткие конкретные требования (высокое давление цен, более короткие сроки печати и растущий спрос на рекламную продукцию) являются одновременно и риском и стимулом.

4) Качеством продукции. Предложение издательского производства и полиграфических услуг должно соответствовать покупательскому спросу.

В основном полиграфические предприятия выпускают продукцию по заказам (издательств, редакций газет и журналов, авторов книг, предприятий другой отрасли, рекламных агентств, государства и т.п.). Поэтому конкурентоспособность предприятия определяется качеством, ценой и сроком исполнения заказа, т. е. чем ниже себестоимость при заданном уровне качества и срок исполнения, тем выше конкурентоспособность. Также следует выпускать какой-либо уникальный продукт, или оказывать особый вид услуг, чтобы иметь конкурентное преимущество перед аналогичными предприятиями данной отрасли.

5) Качеством монтажа:

- автоматическое расставление шкалы контроля света;
- расположение страницы с учетом последующей фальцовки;
- создание спусковых макетов под произвольные схемы фальцовки;
- должны учитываться сдвиги из-за толщины бумаги при брошюровке;
- исключение стандартных ошибок, вызванных невнимательностью

работника. (4)

6) Использованием усовершенствованного оборудования. Важно отметить, что в настоящее время полиграфические и издательские предприятия располагаются практически во всех крупных городах, это объясняется потребностью населения в книгах, журналах, газетах, сборниках,

бланках и др. продукции. Но проблема состоит в необходимости использования широкого спектра полиграфического оборудования, также следование основным технологическим принципам и новшествам, определенных заказчиками.

Большая часть полиграфических предприятий представляют собой небольшие производственные компании численностью от 5 – 30 человек. Предприятия такого рода более оперативно реагируют на изменяющийся спрос, следят за последними достижениями в данной области, что позволяет им выполнять работу на высоком уровне. Но не всегда представляется возможным закупить дорогостоящее оборудование. Альтернативой может являться лизинг, покупка технологий у иностранных фирм, немногим устаревших для их производства, но составляющих конкуренцию нашему оборудованию, также покупка в кредит, покупка комплектующих деталей с последующей сборкой, поэтапное обновление оборудования, т.е. сборка и пуск отдельных узлов производственной линии и др. формы. Несмотря на свои небольшие размеры, такие предприятия могут эффективно функционировать в условиях рынка и являться конкурентоспособными.

7) Организацией сбыта издательской продукции. Издательства могут выбирать из существующих каналов сбыта: оптовой и розничной торговли, также непосредственно потребителям, где главную роль исполняет торговый агент, от умения которого зависит, станет ли клиент потенциальным покупателем.

В современной оптовой торговле существует масса дилеров и дистрибьюторов, являющихся посредниками между издательствами и оптовыми и розничными фирмами. Обычно они действуют от своего имени, оговаривая условия покупки-продажи оптовых партий книжной продукции на договорной основе.

Товародвижение издательского продукта заканчивается на стадии розничной торговли, окупающей издержки всех задействованных предприятий.

8) Нахождение новых путей реализации продукции. Например, одним из наиболее экономичных видов сбыта книжной продукции является «книга - почтой», т.е. продажа продукции напрямую клиенту, минуя оптовиков и розничных магазинов, наценка которых в несколько раз превышает почтовые расходы. Также такой способ сбыта позволяет доставить приобретенные книги в труднодоступные регионы и непосредственно в руки клиента. Особенно удобно использовать данный метод доставки в глобальной сети Internet.

Рассылка рекламных буклетов с перечнем с новинок и рекомендуемых источников и услуг с прикрепленным листом-заявкой. Такой способ поиска покупателей несет с собой дополнительные затраты, но это позволит лицам, не имеющим возможности ходить по магазинам, быть в курсе предложенных новинок.

Публикация в Интернете электронных изданий книг, распределение по секторам видов продукции и услуг на популярных сайтах, проведение мини-опросов по новинкам литературы с целью заинтересовать потребителя и выявить его предпочтения.

Сотрудничество с вузами в случае выпуска учебной литературы и оказания полиграфических услуг в помощь студентам.

В таблице 1 рассмотрим производство периодических и продолжающихся изданий, не включая газеты, по городам.

Таблица 1. Выпуск периодических и продолжающихся изданий (без газет) по месту издания в 2006 г.

Название периодики	Число изданий	Число номеров	Разовый тираж, тыс. экз.	Годовой тираж, тыс. экз.	Объем, тыс. печ. листов-оттисков
Актау					
Журналы	2	9	2,70	15,30	97,47
Всего	2	9	2,70	15,30	97,47
Актюбинск					
Журналы	3	7	1,80	5,20	55,45
Всего	3	7	1,80	5,20	55,45
Алматы					
Альманахи	4	11	11,99	36,82	127,54
Библиографические указатели	3	7	0,33	0,58	3,81
Бюллетени	40	445	150,57	3495,61	10334,59
Журналы	471	3327	2001,11	25702,56	198047,08
Сборники	7	28	1,25	6,43	43,40
Прочие	1	2	20,00	40,00	120,00
Всего	526	3820	2185,24	29282,00	208676,43
Астана					
Альманахи	1	3	1,00	3,00	30,00
Бюллетени	5	57	7,64	75,93	590,27
Журналы	35	263	82,15	911,10	5349,36
Сборники	1	50	2,67	133,50	1348,23
Всего	42	373	93,46	1123,53	7317,86
Атырау					
Журналы	4	25	9,96	100,48	384,74
Всего	4	25	9,96	100,48	384,74
Караганда					
Альманахи	1	12	0,71	8,50	34,14
Журналы	24	104	32,03	213,06	802,88
Сборники	2	6	1,00	3,00	70,55
Всего	27	122	33,73	224,56	907,57
Каркаралинск					
Журналы	1	2	0,55	1,10	12,38
Всего	1	2	0,55	1,10	12,38
Кокшетау					
Журналы	4	10	5,85	21,70	172,06

Название периодики	Число изданий	Число номеров	Разовый тираж, тыс. экз.	Годовой тираж, тыс. экз.	Объем, тыс. печ. листов- оттисков
Всего	4	10	5,85	21,70	172,06
Костанай					
Журналы	9	53	17,01	141,92	1066,04
Всего	9	53	17,01	141,92	1066,04
Курчатов					
Журналы	1	3	0,30	0,90	14,64
Всего	1	3	0,30	0,90	14,64
Кызылорда					
Журналы	1	4	0,25	1,00	2,50
Всего	1	4	0,25	1,00	2,50
Павлодар					
Журналы	9	27	10,07	30,90	141,35
Сборники	1	3	0,05	0,15	0,54
Всего	10	30	10,12	31,05	141,89
Петропавловск					
Журналы	4	11	3,33	8,40	50,93
Всего	4	11	3,33	8,40	50,93
Семипалатинск					
Журналы	13	38	18,35	85,45	1136,57
Всего	13	38	18,35	85,45	1136,57
Талдыкорган					
Журналы	1	6	0,45	2,70	5,40
Всего	1	6	0,45	2,70	5,40
Тараз					
Журналы	3	17	6,21	63,67	330,75
Всего	3	17	6,21	63,67	330,75
Туркестан					
Журналы	2	2	0,60	0,60	14,40
Всего	2	2	0,60	0,60	14,40
Уральск					
Журналы	3	9	1,75	5,20	44,13
Сборники	1	2	0,25	0,50	8,18
Всего	4	11	2,00	5,70	52,31
Усть-Каменогорск					
Журналы	13	109	18,89	102,65	573,42
Всего	13	109	18,89	102,65	573,42
Шымкент					
Бюллетени	1	12	0,90	10,80	43,74
Журналы	15	102	37,07	316,44	1352,30
Всего	16	114	37,97	327,24	1396,04
Щучинск					
Журналы	1	3	0,50	1,50	13,95

Название периодики	Число изданий	Число номеров	Разовый тираж, тыс. экз.	Годовой тираж, тыс. экз.	Объем, тыс. печ. листов-оттисков
Всего	1	3	0,50	1,50	13,95
Итого	687	4769	2449,26	31546,65	222422,80

* По данным Национальной государственной книжной палаты.

Как видно из таблицы, за 2006г. выпущено 687 изданий, это 222422,80 тыс. печ. листов. Основное производство издательской продукции сосредоточено в крупных городах: Алматы (208676,43 тыс. печ. листов), Астана (7317,86 тыс. печ. листов), Шымкент (1396,04 тыс. печ. листов), Семипалатинск (1136,57 тыс. печ. листов) Костанай (1066,04 тыс. печ. листов), Караганда (907,57 тыс. печатных листов) и др. Отсюда можно сделать вывод, что производство данного вида продукции неравномерно распределено по регионам Казахстана, а библиографические указатели и прочие виды периодики выпускаются только в г. Алматы, альманахи – в Астане, Алматы, Караганде, бюллетени – в Астане, Алматы и Шымкенте, в остальных городах, как правило отдают предпочтение выпуску журналов и в некоторых случаях сборникам. Следует распределить выпуск различных видов продукции по городам более равномерно.

Эффективное решение всех перечисленных невозможно без своевременного проведения научно обоснованной системы мероприятий, направленных на совершенствование системы управления предприятием. Данная задача достаточно остро стоит перед небольшими и средними предприятиями полиграфии, но особенно актуально ее решение для крупных предприятий отрасли.

Резюме

Көрсетілген статьяда қазақстанның полиграфия және баспалар жұмыстарының, оның өндірістің ерекшеліктер қарастырылған. Сәйкес сандары келтіріп, нәтиже жасалынған.

Список используемой литературы:

1. А.Рахимов «К вопросу разработки и внедрения современных технологических процессов полиграфического производства» // «Полиграфист и издатель» № 12, 2003г., с.24
2. Е.Марголин «Структурные характеристики федерального сектора российской полиграфической промышленности» // «Полиграфия» 2005, №3,
3. А.Катков «Производительность и прибыль» // «Вопросы труда» №6, 1997г., с.59-60
4. Н.Завгородний «Автоматизация управления в полиграфии» // «Полиграфия» №5, 2005г.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

Бекенова Л.М., соискатель

Эффективность производственной деятельности предприятия определяется по конечным результатам его функционирования или его производственных подразделений и отражает уровень организационно-управленческой деятельности.

Повышение эффективности деятельности предприятия – важнейшая цель, осуществление которой достигается:

- развитием технологической базы производства;
- инновациями в производстве;
- повышением экономической эффективности затрат на выпуск продукции;
- оптимизацией инвестиционной политики;
- совершенствованием структуры производственной системы.

Обобщающим критерием экономической эффективности деятельности предприятия служит уровень производительности, под которым понимается отношение затрат, (стоимости вводимых ресурсов) к суммарной стоимости доходов (стоимости выпускаемой продукции).

Производительность есть мера того, как распоряжаются конкретными ресурсами для своевременного выполнения целей, выраженных через количество и качество продукции.

Производительность непосредственно связана с технологией и проектированием работ. В современных условиях технология является важнейшим фактором, оказывающим воздействие на производительность. Эффективное проектирование работ способствует росту производительности в условиях высокого уровня специализации, что требует создания гибких заданий и правил работы.

В современных условиях управление производительностью стало важной функцией управления производством [1].

Система управления производительностью включает в себе:

- измерение и оценку производительности;
- планирование контроля и повышение производительности на основе информации, полученной в процессе измерения производительности;
- осуществление мер контроля и повышения производительности;
- оценку производительности, ее измерение.

Важное значение в организационно-управленческой деятельности является оценка и измерение производительности, так как процесс измерения производительности оказывает реальное воздействие на эффективность управленческой деятельности, поскольку:

- привлекается внимание руководства к проблеме повышения производительности и факторам, оказывающим воздействие на ее уровень;
- участие работников в процессе измерения производительности мотивирует их творческую активность и изыскание резервов повышения производительности;
- количественные оценки производительности делают возможным более конкретный анализ проблемы.

Для измерения производительности устанавливаются определенные коэффициенты и индексы. Коэффициенты могут быть трех видов:

- частные факторы, которые учитывают один элемент затрат или один класс элементов затрат (труд, энергия, материалы, информация);
- многофакторные, учитывающие несколько классов;
- совокупные факторные, учитывающие по возможности все элементы затрат.

Индексы используются для оценки динамики производительности за сопоставимые периоды времени.

На практике обычно применяют три модели системы измерения производительности, использующие методы:

- нормативный,
- многокритериальный,
- многофакторный.

Система измерения производительности должна удовлетворять следующим требованиям:

- быть простой и удобной;
- вписываться в процесс управления и способствовать принятию решений;
- быть ориентированной на выявление узких мест, неблагополучных участков, где существуют наибольшие возможности повышения производительности;
- четко выявлять возможные нежелательные последствия программы измерения производительности;
- выявлять недостатки и положительные моменты в оценке производительности.

Можно оценить производительность:

- по предприятию (производственному подразделению) в целом,
- труда отдельного работника.

Производительность труда по предприятию в целом и по производственным подразделениям рассчитывается с использованием математических методов и на базе компьютерной техники.

Анализ издержек производства дает возможность определить рентабельность производства путем сопоставления прибыли и затрат. При анализе имеющийся уровень издержек сравнивается с нормативными для

выявления сверхнормативных потерь и внесения необходимых корректив в производственную программу. Для оптимизации издержек предприятий:

- уменьшают расход материалов и снижают затраты, применяют более дешевые материалы заменители, рационализируют использование материалов;
- приводят организационные изменения с целью сокращения расходов на заработную плату;
- совершенствуют технологии, обучают персонал, применяют методы автоматизации и рационализации, обнаруживают и устраняют «узкие места», разрабатывают программы улучшения качества продукции;
- совершенствуют управление запасами с целью их снижения;
- улучшают использование и оптимизируют загрузку производственного аппарата (получение заготовок от субпоставщиков вместо собственного производства), сокращают оборотные средства;
- совершенствуют систему разработки новой продукции, улучшают технологию и организацию производства;
- совершенствуют систему сбыта.

Снижение издержек производства – важная сфера организационно-управленческой деятельности и основная область подготовки и принятия управленческих решений. Каждое предприятие обычно разрабатывают свою программу снижения издержек производства, реализация, которой предполагает:

- обеспечение правильного отношения к программе работников и проведение систематической экономии финансовых, материальных и трудовых ресурсов на всех этапах производственного процесса;
- выбор видов затрат, подлежащих снижению;
- формулирование конкретных заданий работникам; выявление двух или трех конкретных составляющих расходов и ведение их специального учета; осуществление постоянного контроля за снижением этих расходов;
- заинтересованность работников в реализации программы, представление ими рациональных предложений;
- систематический контроль за состоянием каждого элемента затрат;
- разработку новых методов и процедур работ, контроль за их внедрением и соблюдением.

Важное место в повышении эффективности производства занимают организационно-экономические факторы и, прежде всего развитие и совершенствование рациональных форм организации производства, методов управления [2].

Рационализация методов управления производством предполагает применение инженерных методов и средств ко всем разделам планирования, организации и регулирования деятельности действующего предприятия.

Рациональная организация производства направлена на повышение производительности труда и снижение издержек производства.

Достигается это путем применения современных методов решения проблем и принятия решений, внедрения проектного планирования и управления, стратегического планирования продукта и рынка, инновационного планирования и управления, компьютеризации процессов управления.

Для обеспечения высокой производительности труда и низкой себестоимости продукции необходимо на базе уже заданной специализации вести непрерывно работы на самом предприятии по рациональной организации основных и вспомогательных производственных процессов. Так, при том же техническом уровне производства, та или иная организация вспомогательных служб и цехов (внутризаводского транспорта и всех работ по перемещению предметов и продуктов труда, ремонта орудий труда, изготовления инструментов) может быть причиной резких различий в численности рабочих, приходящихся на равный объем продукции, т.е. резких различий в уровне производительности.

Важная роль в современных условиях отводится вопросам оснащения и организации процессов внутризаводского транспорта и перемещения материалов и изделий в пределах завода и цеха, обозначаемых термином «логистика». Совершенствование техники и организации транспортно-перемещающих процессов – наиболее крупный и эффективный резерв повышения производительности и снижения издержек в современной промышленности.

Один из важнейших показателей повышения эффективности производственной деятельности – сокращение длительности производственного цикла. Это одна из центральных задач организации и управления производством. Единственный фактор, который может стимулировать экономию времени производства – необходимость за каждый данный строго определенный отрезок календарного времени получить определенную величину прибыли (в процентах) к наличным производственным фондам.

Сокращение времени производства тесно связано и в большой мере определяется организацией производства в пространстве: планировкой цехов и производственных участков, расстановкой оборудования, организацией всех процессов перемещения материалов и полуфабрикатов всем внутризаводским транспортным комплексом.

Рационализация методов управления производством непосредственно связана с рационализацией методов работы, которая охватывает:

- рациональную организацию рабочего места, оснащение его всеми необходимыми механизмами и устройствами;
- сокращение протяженности путей перемещения рабочих;
- разработку и внедрение наиболее рациональных движений рабочего;
- разработку и внедрение рациональных методов и приемов труда в процессе выполнения производственных заданий.

Рациональная организация труда предполагает определение задания на основе изучения работы и выявления наилучшего сочетания и последовательности операций: установление норм времени по данным хронометража или по нормативам и проектирование метода работы на основе проведения тщательных экспериментов.

Каждое предприятие разрабатывает свои методы оценки конечных результатов деятельности. Эти результаты отражаются в финансовой отчетности предприятия в целом по предприятию и в бухгалтерской отчетности по отдельным подразделениям предприятия.

Для оценки результатов хозяйственной деятельности предприятия используется набор показателей, рассчитываемых на основе финансовой отчетности предприятия. Это показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия:

- по прибыли,
- рентабельности реализации продукции,
- рентабельности активов,
- рентабельности собственного и заемного капитала,
- доходности акционерного капитала.

Эффективность производственной деятельности предприятия рассчитывают различными способами. Важнейший из них – расчет показателя *эффективности* (результативности) как соотношения стоимости реализованной продукции (услуг) с затратами на производство.

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Стоимость реализованной продукции}}{\text{реальные издержки производства}} \quad (1)$$

Стоимость реализованной продукции определяется как произведение цены за единицу на количество произведенной продукции:

$$\begin{array}{lcl} \text{Стоимость} & & \text{количество} & & \text{цена} \\ \text{реализованной} & = & \text{произведенной} & \times & \text{единицы} \\ \text{продукции} & & \text{продукции (сбыт)} & & \text{продукции} \end{array} \quad (2)$$

Стоимость произведенной продукции в текущем периоде может изменяться в зависимости от изменения объема прироста произведенной и реализованной продукции и изменения цены продукта.

Если предприятие производит не один вид продуктов, а несколько, то стоимость реализованной продукции определяется как сумма стоимостей реализованных продуктов каждого вида. Следовательно, общая сумма

реализации по предприятию зависит от ассортимента выпускаемой продукции и от удельного веса каждого продукта в общем объеме выпуска.

Издержки производства (затраты) определяются как произведение издержек на единицу продукта и количества произведенной продукции.

Издержки производства = Издержки на единицу продукта х количество произведенного продукта

Издержки на единицу продукта зависят от норм расхода ресурса и цены ресурса. Издержки производства в целом зависят от:

- изменения объемов производства,
- изменения цен на ресурсы,
- изменения норм расходования ресурсов на производство единицы продукта,
- ассортимента выпускаемой продукции.

Анализ издержек производства проводится либо по всей продукции, либо для каждого отдельного продукта или для различных производственных подразделений. Анализ дает представление об основных источниках сверхнормативных потерь, позволяет сопоставить различные варианты технологического процесса, найти выгодные сочетания ассортимента продукции.

Оценка эффективности производства может основываться на системе показателей, включающей:

- показатели, характеризующие конечные результаты деятельности предприятия – прибыль, объем реализованной продукции или объем предоставленных услуг;
- показатели затрат и ресурсов – себестоимость, материальные затраты, фонд оплаты труда, численность персонала и др.

Важнейший способ оценки деятельности предприятия состоит в сравнении фактических и нормативных (плановых) показателей. Такое сравнение осуществляется как на «входе» - сравнение показателей затрат и ресурсов, идущих на производство, так и на «выходе» - сравнение показателей прибыли объема производства.

Сравнение фактических и нормативных показателей при данной структуре производственной программы, данной технологии и организации производства позволяет сделать вывод об эффективности (неэффективности) деятельности предприятия.

Более сложный метод оценки эффективности деятельности предприятия состоит в оценке уровня взаимосвязи между затратами и результатами, между затратами и ресурсами, в оценке взаимосвязи конечных результатов деятельности. Проведение такого анализа требует специально разработанного математического инструментария – построения производственной функции. Анализ производственной функции позволяет количественно измерить влияние различных затрат на конечный результат (прибыль), оценить влияние различных факторов.

Существует разные методы оценки деятельности предприятия, основанные на использовании системного подхода. Один из них – метод, предложенный американским исследователем-аналитиком Д. Синком. Он предполагает использование количественных и качественных индикаторов «параметров состояния», отражающих соответствие организационно-хозяйственной системы ее целям.

Д. Синк подходит к оценке организационно-хозяйственной системы предприятия по результатам семи подсистем, элементы которых отражают в совокупности различные критерии оценки [1].

Метод Д. Синка можно определить как метод оценки по результатам. В качестве подсистем (критериев) Д.Синк выделяет:

- эффективность
- экономичность
- качество
- прибыльность
- производительность
- условия труда
- обновление

Эти подсистемы как критерии оценки Д.Синк рассматривает применительно к различным уровням управления и видам деятельности предприятия, а также к организациям государственного и частного секторов с обозначением значимости каждого критерия для различных уровней.

Для предприятия Д.Синк рассматривает критерии:

а) применительно к уровням:

- работника;
- группы;
- производственного отделения;
- предприятия.

б) применительно к следующим видам деятельности:

- научно-исследовательские и проектные разработки;
- производство;
- сбыт;
- обслуживание.

Содержание отдельных критериев (подсистем) Д.Синк определяет следующим образом:

- эффективность – это способность достижения намеченных целей, прежде всего по следующим параметрам: выпуск продукции, отвечающей требованиям потребителей по качеству, количеству и срокам поставки. Степень эффективности определяется сравнением фактических показателей с плановыми;
- экономичность – степень экономии ресурсов и, следовательно, затрат. Определяется сопоставлением ресурсов, подлежащих потреблению, с ресурсами, фактически потребленными;

- качество – степень соответствия выпускаемой продукции требованиям, спецификациям, стандартам;
- прибыльность – соотношение между валовыми доходами (иногда сметой) и суммарными издержками (в ряде случаев фактическими расходами);
- производительность – соотношение стоимости выпускаемой продукции и затрат на единицу продукции;
- условия труда (качество трудовой жизни) определяют способность системы успешно функционировать;
- обновление – степень обновления ассортимента продукции, уровень конкурентоспособности выпускаемых изделий.

При оценке по результатам методом Д.Синка определяются:

- значимость и относительные веса каждого критерия;
- измеритель критерия;
- увязка системы измерения с повышением производительности.

Приоритеты и веса каждого из критериев зависят от:

- масштабов системы предприятия;
- направлений деятельности предприятия – маркетинг, научно-исследовательские и проектные разработки, производство;
- типа производственной системы – механический цех, сборочный конвейер, перерабатывающее предприятие;
- состояния системы (производственного отделения, предприятия, в отношении кадрового состава, управления, технологии, организационных структур и методов).

Литература:

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ, 2000. – с. 362-375.
2. Абчук В.А. Менеджмент: Учебник. – Спб.: Издательство «Союз», 2002. – 463 с.
3. Тихомирова А.В. Оценка эффективности управления производством. – М.: Экономика, 1984. – с. 27-41.

Мақалада кәсіпорынның өндірістік қызметін тиімді бағалау әдістеріне толығымен мағлұмат берілген.

Экономические факторы развития и инвестиционные ресурсы производства

С.Кайдарова,
ст.преподаватель Инновационного
Евразийского университета, г. Павлодар

Современные задачи, стоящие перед Казахстаном на новом этапе развития, обуславливают необходимость активизации экономических преобразований на региональном уровне. В регионах формируются основные факторы производства, протекают важные экономические процессы. Регионы с высоким природно-ресурсным потенциалом динамично развиваются, обеспечивая основу экономического роста страны.

Павлодарская область является крупнейшим промышленным регионом республики, занимает одно из ведущих мест в минерально-сырьевом комплексе Республики Казахстан. На ее территории, сосредоточено более трети балансовых запасов угля республики, в недрах региона имеются запасы золота 5,2%, меди 3,7%, молибдена 2,3%, флюсовых известняков 30,8%, формовочных песков 32,5%, цинка и других полезных ископаемых. Регион богат водными ресурсами. Область является одним из крупнейших промышленных узлов Казахстана и Сибири, на территории которого действуют промышленные предприятия металлургии, машиностроения, химии, нефтехимии, электроэнергетики и других наукоемких отраслей.

В области сосредоточено около 40% всех энергетических мощностей Казахстана, функционирует шесть предприятий, производящих электроэнергию, из которых три находятся в г.Павлодаре, две - в г.Экибастузе и одна в г.Аксу. Цветная металлургия - одна из доминирующих отраслей промышленности области. АО "Алюминий Казахстана" - единственный в Казахстане завод по производству глинозема. Черная металлургия представлена Аксуским заводом ферросплавов. Машиностроительный комплекс представлен АО "Павлодартрактор", АО "Павлодарский машзавод", АО "Судостроитель", АО "Завод Октябрь". Основной продукцией машиностроения являются сельскохозяйственные тракторы, строительная техника, электроды сварочные, запчасти к машинам различных отраслей народного хозяйства. АО "Химпром" является единственным в республике производителем моторных масел и присадок к ним, флотореагентов для обогащения руд цветных металлов и т.д. Нефтехимическая отрасль области представлена АО «Павлодарский НПЗ».

Анализ экономического развития области в 2001- 2007 годы свидетельствует о сохранении устойчивых темпов роста валового регионального продукта (ВРП) и промышленного производства. ВРП в 2006 году составил свыше 400 млрд. тенге по сравнению 187 млрд. тенге в 2001 году.

Наибольший удельный вес в объеме произведенной промышленной продукции приходится на обрабатывающую промышленность (74%), на

производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 16%, доля горнодобывающей промышленности составляет 10%.

В горнодобывающей промышленности в 2006 году по сравнению с 2004 годом индекс физического объема составил 101,7% за счет роста объема добычи лигнита на 17%.

В обрабатывающей промышленности производство увеличилось на 13,7%, при этом наибольший рост производства зафиксирован по таким видам деятельности, как химическая промышленность (в 1,5 раза), производство нефтепродуктов (в 1,2 раза), в том числе за счет роста производства бензина на 26,1%, газойлей - на 18,2, мазута топочного - на 49%), текстильная и швейная промышленность (на 7,9%). В металлургической промышленности и производстве готовых металлических изделий производство продукции увеличилось за счет роста производства черных металлов - на 7,2%, цветных металлов - на 2,5%. На 6,8% больше произведено ферросплавов, в том числе феррохрома - на 8,5%, ферросиликомарганца - на 12,8% больше, а ферросиликоалюминия - меньше в 1,6 раза, чем за 2004 год.

В 2006 году инвестиции в основной капитал составили по области более 53 млрд. тенге, или 115,2% к 2005 году. Доля области в республиканском объеме инвестиций составила 2,3%.

Значительные объемы инвестиций в основной капитал были сосредоточены в промышленности (64%). На развитие горнодобывающей промышленности направлено 8% всего объема инвестиций; обрабатывающей промышленности - 46%; предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды - 10%.

Социально-экономическое развитие области в 2007 году характеризуется положительными тенденциями. Возросли объемы производства в промышленности и в сельском хозяйстве, наблюдается рост инвестиционной активности, снижены показатели безработицы и бедности населения.

В республиканский перечень прорывных макропроектов от Павлодарской области вошли пять проектов, в том числе по строительству электролизного завода, трубопрокатного производства, завода по производству хлора и каустической соды, металлургического завода по производству колесных пар и осей, 3 и 4 блоков Экибастузской ГРЭС-2.

В основной капитал предприятиями и организациями всех форм собственности инвестировано 87,7 млрд. тенге (106,8%) - в основном за счет собственных средств предприятий и организаций (64,4%). В общем объеме инвестиций удельный вес иностранных составил 5,1% (4,5 млрд. тенге).

В области насчитывается более 20000 действующих субъектов малого предпринимательства, где занято свыше 55 тысяч человек или более 13 процентов от общей численности экономически активного населения региона. Малый и средний бизнес приобрел одну из ключевых позиций в развитии экономики, так как способствует решению проблемы занятости населения, наполнению рынка отечественными товарами и услугами, формирует конкурентную среду, и самое главное, является источником формирования среднего класса населения как основы стабильности общества.

В рамках индустриально-инновационного развития в области разработаны и реализуются Индустриальная стратегия на период до 2010 года, Программа индустриально-инновационного развития области на 2004-2006 годы. На базе крупных промышленных предприятий области, таких как ОАО “Алюминий Казахстана” и “Аксуский завод ферросплавов” функционируют научно-исследовательский и инженерно-инновационный центры, занимающиеся разработкой и внедрением новых технологий; в ОАО “Станция Экибастузская ГРЭС-2” действует инновационный центр на базе действующего научно-технического совета с привлечением специалистов основных цехов.

В области активизирована работа по инвестиционной деятельности предприятий и организаций, направленная на развитие реального сектора экономики. В настоящее время портфель бизнес-планов включает более 80 инвестиционных проектов. Планируется развитие металлообработки, машиностроения, химической, легкой и пищевой промышленности. Приоритетными направлениями инвестиций станут создание новых наукоемких производств и модернизация действующих. Включенные в портфель проекты производств являются энерго- и ресурсоемкими, что особо актуально для нашего региона имеющего большие энергетические мощности, дешевую сырьевую базу и другие необходимые факторы производства.

Инновационная система области включает в себя научно-технологический парк Павлодарского государственного университета имени Торайгырова, инновационный центр Павлодарского университета, Экибастузский научно-технический центр, а также научно-технические подразделения Аксуского завода ферросплавов, АО “Алюминий Казахстана”, Фармацевтической компании “Ромат” и других крупных предприятий области.

Начиная с 2003 года объем бюджетных инвестиций на строительство объектов социальной сферы и инфраструктуры ежегодно увеличивается. Так, инвестиции из республиканского бюджета возросли в 6,8 раза и составили в 2003 году 1,2 млрд. тенге, в 2004 году 3,3 млрд. тенге, в 2005 году – 4,7 млрд. тенге, в 2006 году – 8,3 млрд. тенге. За счет средств местного бюджета за этот период реализовано инвестиционных проектов на сумму 7,2 млрд. тенге. В 2007 году объем инвестиций за счет средств республиканского и местного бюджетов составил более 11,5 млрд. тенге.

Основными направлениями повышения инвестиционной активности остаются меры по мобилизации внутренних потенциальных возможностей и резервов предприятий. Возрастает роль прямых, частных инвестиций в приоритетные секторы экономики с предоставлением преференций, установленных законодательством, портфельных инвестиций и инвестиций государственных национальных компаний.

Для активизации накопления инвестиционных ресурсов необходимо, прежде всего, расширение прямого государственного финансирования капитальных вложений, экономического регулирования

инвестиционного рынка и укрепление финансового положения основных инвесторов – предприятий.

Сложившиеся экономические условия в промышленном производстве пока не содержат реальных предпосылок для самоактивизации инвестиционных процессов. Все это диктует необходимость совершенствования механизма реализации инвестиционной политики, способного активизировать инвестиционный процесс, усиления регулирующей роли местных органов в повышении эффективности использования инвестиционных ресурсов.

В соответствии с долгосрочным развитием области основными приоритетами инвестиционных вливаний в отраслях экономики ***за счет средств предприятий и организаций*** будут ремонтно-восстановительные работы для поддержания действующих мощностей, внедрение новых технологий и реализация инновационных проектов.

Увеличение инвестиций планируется в горнодобывающей промышленности, в производстве и распределении электроэнергии, где инвестиции будут направлены на реализацию проектов расширения и реконструкции Экибастузской ГРЭС - 2, модернизацию оборудования на ТОО «AES Экибастуз», АО «ЕЭК», ТОО «Богатырь Аксес Комир». Однако в обрабатывающей промышленности общий объем инвестиций сократится на 58,3%. Это связано с тем, что в 2007 году завершится строительство электролизного завода и трубопрокатного производства на ПФ ТОО «Кастинг».

В предстоящем трехлетнем периоде прогнозируется направить *бюджетные инвестиции* на строительство более 20 объектов образования и здравоохранения. Намечается строительство и реконструкция систем водоснабжения во всех районах области. Начнется реализация новой программы по жилищному строительству ипотечного жилья за счет возвратных средств, а также строительство частного жилья за счет средств населения.

Анализ показывает, что Павлодарская область находится в группе регионов с относительно средним уровнем конкурентоспособности.

Основными потребителями продукции, выпускаемой предприятиями-экспортерами Павлодарской области, являются страны СНГ (Россия, Таджикистан) и Азии (Китай, Монголия).

Основными торговыми партнерами-импортерами области традиционно остаются Российская Федерация и Украина. В структуре российского импорта доминирующие позиции сохраняются за продукцией химической, металлургической и машиностроительной промышленности.

Эффективное использование инвестиционных возможностей области направлено на укрепление конкурентных позиций области с постепенным снижением доли сырьевого сектора, обеспечение устойчивого развития экономики региона и последовательного повышения качества жизни населения области. Для каждого региона важно знать, какие из факторов способствуют повышению конкурентоспособности, а какие – препятствуют. В

этой связи для каждого региона большое значение имеет выбор и оценка «своих» факторов конкурентоспособности, которые должны соответствовать общим наиболее распространенным требованиям к характеристике оцениваемой территории.

Оценка производственного потенциала включает анализ совокупного результата хозяйственной деятельности в регионе, экономического разнообразия производственного сектора, ведущих кластеров экономики региона, налогового и предпринимательского климата в регионе, развития науки, сферы образования и системы переподготовки кадров. Особое значение имеют стратегия и перспективы развития региона, емкость регионального рынка сбыта, качество транспортной инфраструктуры, а так же политическая и социальная стабильность региона.

Таким образом, активизация внутренних ресурсов области имеет большое значение в перспективном развитии.

Чтобы улучшить ситуацию в промышленном производстве, нужна инвестиционная политика, важной составляющей которой должно быть эффективное управление инвестициями, направленное на рациональное использование средств, создание условий для частных вложений и их направление в нужные отрасли и сферы экономики.

Первоочередным импульсом к инвестиционному процессу должны служить направленные действия государства. При чем инвестиционные решения, принимаемые государством, необходимо сосредоточить на те отрасли, где отдача от инвестиций наиболее эффективна.

Литература

- 1.Алимбаев А., Жуманова Б., Садыкова А. Инвестиционный процесс как социально-экономическая система. – Транзитная экономика, 1998, № 1.
- 2.Тоцкий А. Содействие развитию через инвестиционное сотрудничество. Мировая экономика и международные отношения, 2003, № 10.
- 3.
- 4.
- 5.

ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Ахатова Э.Х., соискатель

Закономерностью развития современной ситуации стало ускоренное наращивание темпа институциональных изменений в экономике. Это обуславливает кардинальное преобразование хозяйственных структур, побуждая их принять вызовы экономических перемен и укреплять позиции в конкурентном окружении. Под давлением рискованных факторов рыночной среды предприятия обречены на поиск методов и средств повышения эффективности управления устойчивым развитием.

В Толковом словаре управление определено как процесс целенаправленного воздействия управляющей подсистемы или органа управления на управляемую подсистему или объект управления с целью обеспечения его эффективности функционирования и развития (1,с.180).

Исходя из данного определения, можно сделать выводы, что процесс управления:

- направлен на достижение конкретной цели;
- обеспечивает эффективность функционирования управляемой подсистемы;
- обеспечивает развитие управляемой подсистемы.

В экономической литературе управление рассматривается как искусство (практика), как область человеческих знаний (наука), как функция и процесс, как аппарат управления и управленческий персонал организации.

Понятие об управлении как искусстве, то есть способности эффективно применять накопленный опыт на практике, базируется на том, что организации – это сложные социально-технические системы, на функционирование которых воздействуют многочисленные и многообразные факторы как внешней, так и внутренней среды. Такой подход позволяет не только постоянно пополнять знания, но и развивать личностные качества менеджеров, их способности применять свой опыт в практической деятельности.

В определении управления как науки основным является упорядоченные знания о нем. На всем протяжении развития общества эта область знаний сформировалась как наука, содержанием которой являются теоретические выкладки деятельности людей в процессе управления.

Стремление теоретиков и практиков интегрировать все виды деятельности по решению управленческих проблем в единую логическую цепочку отражает процессный подход к управлению. При этом внимание концентрируется на взаимосвязи отдельных действий, каждое из которых, в свою очередь, является процессом. Таким образом, процессный подход рассматривает управление как динамически изменяющиеся в пространстве и во времени, связанные между собой управленческие функции, целью которых является решение проблем и задач организации. Чаще всего под ним понимается «определенная совокупность управленческих действий, которые

логично связываются друг с другом, чтобы обеспечить достижение поставленных целей путем преобразования ресурсов на «входе» в продукцию или услуги на «выходе» системы» (2,с.77). В данном определении аналогично подчеркивается целенаправленный характер процесса, а также его связь с функциями, целями и необходимыми для их реализации ресурсами. Целеориентированное управление подразумевает следующую иерархию:

- генеральная цель развития;
- стратегия развития;
- системные действия по достижению плановых результатов;
- локальные операции по достижению контрольных показателей.

При среднесрочном и долгосрочном планировании вводятся промежуточные этапы и анализ развития предприятия как системы, прогнозируются проблемные ситуации и планируются методы воздействия для их преодоления.

Управление нередко идентифицируется с органами или аппаратом управления, без которого компания как целостное образование не может существовать и работать эффективно. Поэтому аппарат управления, являясь составной частью любой организации, ассоциируется с понятием ее менеджмента. Главная задача людей, занятых в этом аппарате - это эффективное использование и координация всех ресурсов предприятия для достижения ее целей. Аппаратный подход к управлению фокусирует внимание на его структурном составе, на характере связей между звеньями структуры управления, на степени централизации и децентрализации распределения функций, на полномочиях и ответственности работников, занимающих различные должности в органах управления.

Процесс управления обеспечивается профессионально подготовленными специалистами в этой области деятельности, которые управляют организациями путем постановки целей и разработки способов их достижения. Широко используется определение, в котором в качестве его ключевого момента рассматриваются не функции или действия, а управленческое решение, на разработку, принятие и выполнение которого направляются усилия профессиональных управляющих.

Процесс управления представляется как совокупность циклических действий, связанных с выполнением проблем, поиском и организацией принятых решений. (2,с.77).

Выделяют два типа развития управления: пассивный и активный, формулировку которых можно представить в трактовке Л.С. Зеленцовой. Пассивным является процесс развития управления «предопределенный объективными законами социального, экономического, технологического развития, но является следствием, результатом объективного развития производства под влиянием научно-технического прогресса» (3,с. 76). Активный – «сознательно направляемый процесс, способность предвидения основных тенденций развития на основе познания объективных законов общественного, экономического, технического развития, специфических

законов развития производства и управления, анализ изучения условий внешней и внутренней среды» (3, с. 76).

Осмысление управления как активного процесса развития представляется правомерным при рассмотрении управления устойчивым развитием организации в современных рыночных условиях.

Крутой поворот от социалистического хозяйства к экономике рыночно-предпринимательского типа вызвал необходимость разработки кардинальных изменений в подходах к управлению организациями. Осуществляемые в стране экономические реформы позволяют интегрировать национальное хозяйство в мировую экономику и занять в ней достойное место при соблюдении двух главных условий. Во-первых, в основу реформ должны быть положены принципы и механизмы, господствующие в мировом экономическом сообществе, во-вторых, при проведении реформ должны быть учтены особенности предшествующего развития и современного состояния экономики страны, национальная культура и традиции населения, продолжительность преобразований и другие условия и факторы, формирующие развитие страны.

Система взглядов социалистического способа хозяйствования включала такие положения как всестороннее развитие личности, распределение по результатам труда, общественная собственность на средства производства, плановое регулирование производства. По существу была создана экономическая теория особого типа. Помимо ее крайней политизации, она обосновывала необходимость реализации таких принципиальных положений как концентрация производства, его монополизация на государственных предприятиях, закрытость народнохозяйственного комплекса. В соответствии с этим управленческая наука развивала фундаментальные положения, обосновывающие необходимость централизации управления, прямого управления предприятиями со стороны государства, ограничение их хозяйственной самостоятельности, жесткой системы распределения и связей между экономическими субъектами. Следствием явилось колоссальная бюрократизация и командно-административный характер системы управления.

Начало перехода к рыночной экономике было положено децентрализацией системы управления, которая, однако, не предполагала полного отказа от государственного регулирования социально-экономических процессов, протекающих на уровне организаций. Целесообразность регулирования рынка путем проведения определенной государственной политики в таких областях как валютно-финансовая, структурно-инновационная и научно-техническая была практически признана повсеместно как общемировая практика. Роль государства состоит в том, что оно должно устанавливать общие правила функционирования рынка, используя такие формы вмешательства как законодательство (в том числе антимонопольное), государственные заказы, лицензирование экспорта и импорта, установление кредитных ставок, различные формы стимулирования и контроля рационального использования природных ресурсов и т.д. Выполняя эти функции, государство не вмешивается и не ограничивает действие механизма

саморегулирования на уровне организаций, между которыми осуществляется товарно-денежный обмен.

В условиях конкурентной экономики для успешного функционирования предприятия главным направлением является создание производства, ориентированного на потребителя. Для выполнения этой задачи необходимы: формирование целей и стратегии развития, эффективная система управления, высокий уровень организации производственного процесса, передовая техника, технологии, все виды ресурсов, стабильный объем заказов, качество работ и т.д. Каждая компания, функционирующая в рыночной среде, должна самостоятельно решать вопросы не только внутренней организации, но и всей совокупности связей с внешней средой – маркетинговые исследования, расширение внешнеэкономических связей, привлечение капитала, налаживание коммуникаций и т.д. Наряду с экономической деятельностью, предприятие выполняет и социальную роль. Последняя может рассматриваться в двух аспектах: с точки зрения ориентации на потребителя и его запросы и с позиции решения важнейших социальных проблем трудовых коллективов и среды обитания.

Экономическое состояние предприятия устойчиво, если обеспечены следующие основные условия: если оно нацелено на выполнение стратегических задач развития экономики в целом; его воспроизводственный процесс соответствует динамике потребностей макросистемы; если оно имеет степень самостоятельности и автономии и обладает адекватной системой управления; если обладает определенным потенциалом, необходимым для самоорганизации и саморазвития.(4,с.53) Таким образом, в условиях действия механизма саморегулирования для достижения быстрой реактивности поведения и конкурентоспособности предприятия от него требуется высокая восприимчивость макроэкономических и рыночных факторов, что является фундаментом построения системы управления устойчивым развитием

В существующих условиях деятельность фирм сопровождается определенными рисковыми факторами. Они весьма разнообразны и являются следствием изменений во внешней и внутренней среде предприятия. Среди них необходимо отметить:

- перебои в поставках сырья, материалов, комплектующих, энергии и других потребляемых ресурсов, что сказывается на ритме производственного процесса и объемах изготавливаемой продукции;
- подорожание ресурсов, ведущее к росту себестоимости и цены продукции, а, следовательно, к потере части потребителей и объема продаж;
- колебания объемов производства продукции;
- низкая конкурентоспособность продукции, что ухудшает возможности ее сбыта, возмещения затрат и притока прибыли от реализации;
- чрезмерный рост задолженности по налоговым и другим платежам;
- неплатежеспособность покупателей, вследствие чего страдает пополнение собственного капитала организации и нарастает перекося в его финансовых ресурсах в сторону заемных средств.

Эти и другие рискованные факторы ослабляют иммунитет производственных структур по отношению к многочисленным дестабилизирующим тенденциям. Последние при продолжительном воздействии могут поколебать устойчивость предприятия и подорвать усилия по ее восстановлению. Нестабильность экономической ситуации вынуждает компании заниматься преимущественно решением тактических проблем, например, по замене поставщиков сырья, материалов, привлечению инвестиций и т.д. Между тем важнейшей задачей, стоящей перед организациями – осуществление такого управления бизнесом, которое способствовало бы достижению долгосрочного устойчивого развития.

Проблема дальнейшего развития экономики страны неразрывно связана с вопросами повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, а также анализом видов деятельности, ассортимента и качества производимой продукции предприятия, позволяющий установить их соответствие рыночному спросу, а затем принять управленческое решение с учетом финансовых возможностей (4, с. 24). Исходя из этого высказывания, систему управления устойчивым развитием организации можно представить в виде процесса, состоящего из четырех основных этапов (рис. 1).

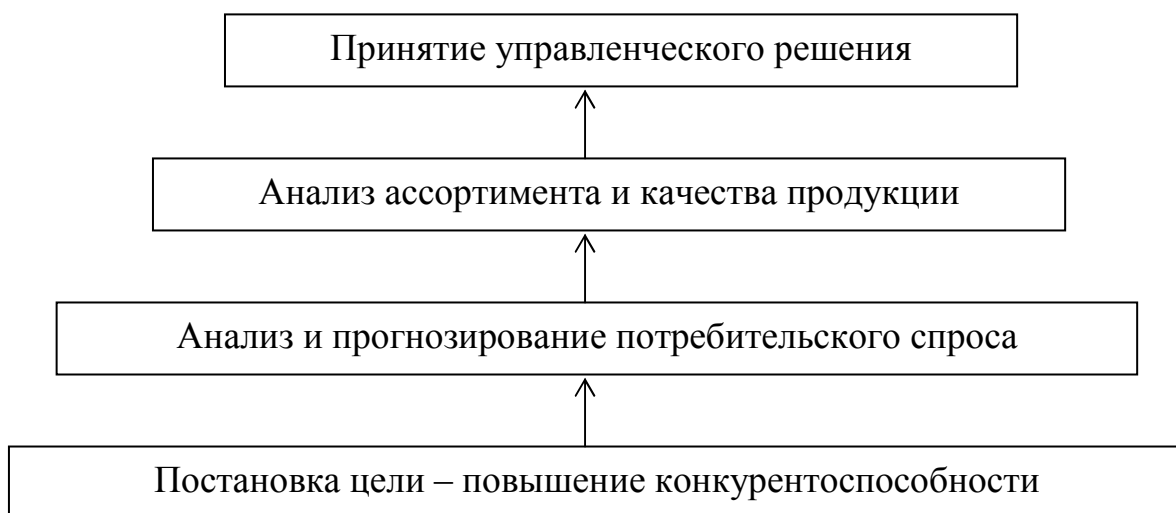


Рис. 1 - Пирамида управления устойчивым развитием организации

Такая система управления при контроле ее реализации формирует план работы всей производственной структуры, и при необходимости отводит траекторию поведения организации от опасной зоны действия дестабилизирующих факторов.

Суть управления устойчивым развитием организации, по нашему мнению, можно выразить в следующих положениях:

- дестабилизирующие ситуации можно предвидеть;
- к дестабилизирующим ситуациям можно и необходимо готовиться;
- управление в условиях воздействия дестабилизирующих факторов требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства;
- управление процессами выхода на траекторию устойчивого развития способно минимизировать негативные последствия.

Управление устойчивым развитием базируется как на общих закономерностях, присущих управленческим процессам, так и на специфических особенностях, связанных с осуществлением совокупности мер по обеспечению устойчивого развития. Так, например, управление всегда целенаправленно, то есть выбор и формирование целей являются исходным пунктом в любом процессе управления. Система управления устойчивым развитием, отвечая общим экономическим закономерностям, должна обладать, по нашему мнению, следующими свойствами:

- гибкостью и адаптивностью;
- склонностью к усилению неформального управления на основе мотивации, лидерства;
- диверсификация управления, поиск наиболее приемлемых способов эффективного управления в сложных ситуациях;
- усиление интеграционных процессов, позволяющих концентрировать усилия и более эффективно использовать потенциал компетенций персонала.

Стремление к укреплению конкурентных преимуществ побуждает организации наращивать наукоемкость производства и задействовать в нем самые передовые промышленные технологии. Для устойчивого развития организации мало располагать возрастающим объемом профессиональных знаний и умений, необходимо добиться их воплощения в инструментах системы управления. Уже на стадии проектирования в систему управления должен быть заложен механизм инновационного развития: генерация и внедрение нововведений в профессиональную деятельность менеджеров, компьютерные технологии и другие ресурсы. Тем самым наукоемкость системы управления становится доминирующей предпосылкой ее эффективности, что находит выражение в способности достижения устойчивости организации в целом.

Таким образом, ключ успеха видится в разработке стратегии формирования потенциала конкурентоспособности, прибыльности, устойчивости диссипативной организации, а сама стратегия должна осуществляться по определенным технологиям освоения инноваций. Ведущими инструментами здесь можно назвать стратегическое, инновационное управление, маркетинг, организационная культура. Задействование этих инструментов увеличивает сопротивляемость, адаптацию к условиям обостряющейся конкуренции и, в конечном итоге, обеспечивает реализацию управления устойчивым развитием организации.

Литература:

1. Толковый словарь по управлению. М.: Аланс, 1994. - 252с.
2. Управление организацией: Учебник. / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 1998. - 669с.
3. Зеленцова Л.С. Механизм развития управления производством. Монография. М.: ГУУ им. С. Орджоникидзе, 1993. –231с.

4. Бискультанов К.М. Экономическая устойчивость в условиях рыночных отношений.// Транзитная экономика. №3, 2006- с. 52-55

Тұрақты дамытуды басқару жүйесінің экономикалық мағынасы мен тұрғызу кезеңдері қарастырылған.

Организация информационной системы предприятия с применением экономико-математических моделей

В. Дресвянникова и О. Лосевой считают, что в постиндустриальной экономике (экономика информационного типа или экономика знаний) возможность выживания и эффективного развития в динамичных и зачастую неблагоприятных условиях внешней среды определяется тем, насколько компетентны руководители предприятия в вопросах стратегического управления. При этом стратегическое управления должно не только определять общую концепцию его бизнес-деятельности, текущие ключевые конкурентные преимущества, направления развития и будущее состояние (видение), но и объединять в единое целое все специализированные подсистемы управления, то есть управление персоналом, качеством, инновациями, интеллектуальным капиталом и т.д.

Объединение специализированных подсистем управления, каждая из которых должна сделать свой вклад, основанный на специфических технологиях и инструментах управления, должно производиться на определенной базе. Согласно процессному подходу научного менеджмента такой базой могут являться три основополагающих процесса жизнедеятельности предприятия: функционирование, совершенствование, развитие.

Разработка инструментов и методики стратегического управления процессами является актуальной проблемой менеджмента на всех стадиях жизненного цикла предприятия [1, СС. 93, 94]. Следует отметить, в развитие вопроса эффективного управления, что в настоящее время в развитых странах мира успешные компании формируют организационную модель управления исходя из «клиенто-ориентированного» подхода, предполагающего: - непрерывное улучшение обслуживания клиентов; - минимальный срок реализации продукции; - неуклонное повышение качества продукции и уменьшение ее себестоимости; - планирование выпуска готовой продукции, опирающееся на заказ потребителя, то есть на идеологию «производить только то, что уже продано». Большинство же отечественных предприятий до сих пор недостаточно «клиенто-ориентированы» и не в полной мере учитывают реальные запросы потребителей [2, СС. 58, 59].

Мировой опыт показывает, что успеха достигли те предприятия, которые: - имеют системный взгляд на свою деятельность и рассматривают себя как единую производственно-сбытовую систему, интегрируя такие сферы, как маркетинг, создание новых изделий, снабжение, производство, сбыт, доставку продукции потребителю, сервисное обслуживание; - используя для достижения технологической эффективности в качестве главной своей бизнес-модели промышленные ERP-стандарты.

Как отмечают А. Заложнев, А. Бородулин, Е. Шуремов, на российских предприятиях значительные объемы рутинного труда по-прежнему

выполняются руководителями и ключевыми специалистами в силу низкой эффективности системы делегирования полномочий. Отсутствует единообразие управленческих технологий – как вертикальных, так и горизонтальных. В результате каждый уровень управления и каждое функциональное подразделение имеет собственный «язык», предметную область, управленческие технологии, методики и т.д., которые плохо интегрируются с соответствующими параметрами других подразделений и не позволяют создать единый, отлаженный, эффективно работающий механизм бизнеса. Так, финансовые менеджеры часто не понимают, как нужно ставить задачи операционным менеджерам для достижения максимальных финансовых результатов, а операционные менеджеры не умеют оценивать финансовые последствия принимаемых ими операционных решений, что влечет снижение эффективности управления активами компании, в том числе и финансовыми. Все это приводит к значительному расходу времени, сил, энергии, а также к финансовым потерям от прямых издержек и от недополучения выгоды. Разнообразие и неформализованность управленческих технологий не позволяют создать единую высокоэффективную систему управления бизнесом, нормативов эффективности и корпоративных стандартов по вертикали и горизонтали.

Следовательно, для анализа проработанности применяемых предприятием управленческих технологий необходимо оценить: - документированность и формализованность управленческих технологий, их доступность для понимания и эффективного использования специалистами предприятия с учетом реального уровня их знаний, навыков и временных резервов; - единообразие управленческих технологий и моделей, применяемых на всех уровнях управления и элементов предприятия (функциональные подразделения, проекты, процессы, бизнес-единицы); - полноту, структурированность и интегрированность системы ключевых показателей бизнеса, которые должны отслеживать руководители, менеджеры и ключевые специалисты предприятия для принятия и реализации максимально эффективных управленческих и операционных решений; - обоснованность взаимосвязей между финансовыми и нефинансовыми показателями хозяйственной деятельности, обеспечивающими взаимодействие операционных и финансовых менеджеров; - оптимальность вертикального и горизонтального разделения полномочий с точки зрения достижения основополагающих целей бизнеса [2, СС. 59, 60].

По мнению вышеупомянутых авторов, важной характеристикой качества организационной модели управления является оценка эффективности взаимодействия управленческих служб компании. Это в свою очередь требует анализа проработанности основных бизнес-процессов. Косвенное заключение об отношении руководства к данному вопросу может быть получено исходя из наличия и полноты описания системы управления предприятием, осуществляемых им бизнес-процессов, порядка взаимодействия подразделений и отдельных исполнителей при их

выполнении, а также критериев оценки эффективности функционирования предприятия в целом и его отдельных подразделений [2, С. 60]. По нашему мнению, речь идет об автоматизированной системе управления предприятием, широко использующих новейшие информационные технологии. По мнению этих авторов, зрелость информационных технологий, используемых при управлении предприятием, может быть оценена на основе следующих критериев: - широта применения персональных компьютеров в системе управления предприятием; - использование профессиональных операционных систем (для серверов баз данных); - применение профессиональных систем управления базами данных (СУБД); - использование ERP-систем как ядра интегрированной информационной системы предприятия; - применение кооперативных технологий, обеспечивающих компьютерную поддержку параллельной согласованной работы группы (команды) сотрудников над одним проектом, документом и т.п.; - наличие средств телекоммуникаций, позволяющих максимально исключить передачу бумажных документов и личных встреч, свести к минимуму необходимость переездов для проведения совещаний; - использование систем управления знаниями для организации хранения и поиска неструктуризованных документов.

Особое внимание следует обратить на перспективы применения предприятием современных стандартов управления (MRP, MRPII, ERP, CRM, SCM, CSRP, ISO 9000) и предпринимаемые для их внедрения мероприятия. Это связано с тем, что построение организационной модели управления предприятием на базе ERP-стандартов облегчает интеграцию подсистем управления [2, С. 62].

На наш взгляд, в целом в соответствии с кибернетическим подходом система управления представляет собой совокупность объекта и субъекта управления управленческого аппарата (рис. 1).

Субъект управления объединяет в себе сотрудников, которые формируют цели, разрабатывают планы, вырабатывающие требования к принимаемым решениям, а также контролируют их выполнение. Выполнение планов, выработанных управленческим аппаратом, т.е. реализация той деятельности, для которой создавалась система управления входит в задачу объекта управления.

Объект и субъект управления связаны прямой (П) и обратной (О) связями. От субъекта к объекту управления поступает директивная информация, представляющая прямую связь, а обратная представляет собой поток отчетной информации о выполнении принятых решений, направляемый в обратном направлении [3, С. 8].

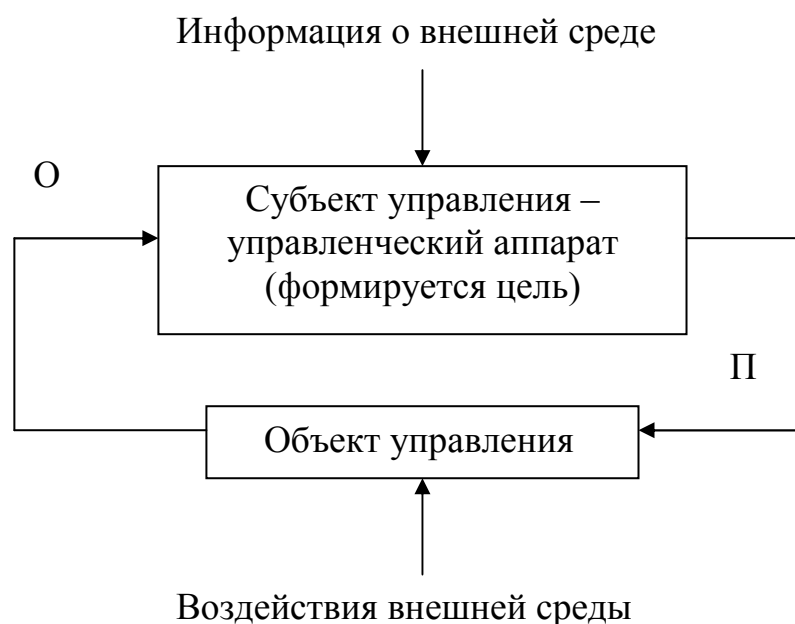


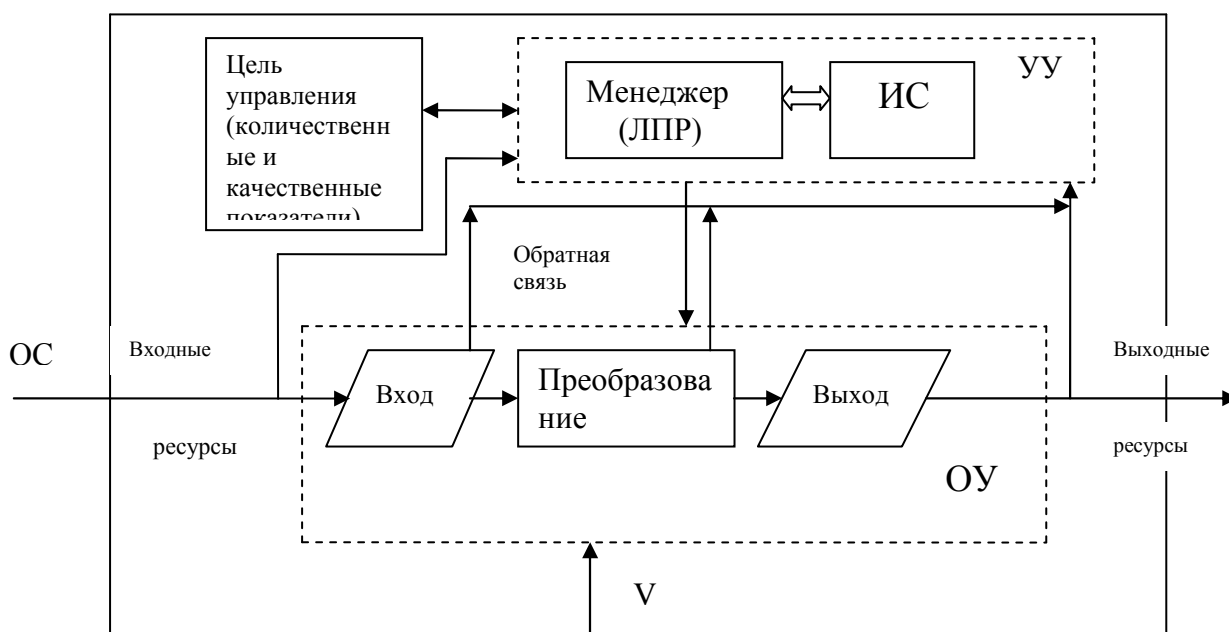
Рисунок 1. Структура системы управления

Система представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых переменных, каждая из которых вносит свой вклад в характеристики целого. Если хотя бы одна из переменных будет отсутствовать или неправильно функционировать, то и вся система будет работать неправильно.

Все фирмы являются системами, причем открытыми системами, взаимодействующими с внешней окружающей средой и зависящими от ресурсов, поступающих извне. Кроме того, открытая система имеет способность приспосабливаться к изменениям во внешней среде и должна делать это для того, чтобы продолжить свое функционирование. Помимо этого, система фирмы имеет управляющий механизм, включающий в себя: менеджеров (в том числе системного аналитика), информационную систему, математический аппарат и вычислительную технику. Управляющий механизм проверяет выходные данные на их достоверность (уместность), точность, своевременность, полноту и завершенность. Для этого он сравнивает их с желаемыми заданными целями управления, выраженными в количественном виде.

Исходя из вышесказанного, общая схема управления предприятием (ОСУП) может быть представлена следующим образом (рис. 2) [3].

Между тем, отходя от общих принципов от общих принципов и теоретических схем и возвращаясь к проблемам управления на АО «ФПК «Южполиметалл», можем предложить следующую схему производственно-хозяйственных взаимосвязей, наиболее удобную, на наш взгляд, для эффективного применения ИС (рис. 3).



УУ – управляющее устройство; ОУ – объект управления; ОС – окружающая среда; ИС – информационная система; V – возмущение на ОУ; ЛПР – лицо, принимающее решение.

Рисунок 2. Общая схема управления предприятием

Узловыми моментами являются организация маркетинга и менеджмента, насквозь пронизывающих всю схему и определяющих систему прямых и обратных связей в системе управления. «Конечной продукцией» маркетинга является осуществление прогнозов реального спроса на основные виды продукции корпорации. В качестве инструментов применяются методы анализа ситуации и тенденций развития внешних и внутренних рынков, анализ эффективности ценовой политики, ориентированной на конечных потребителей, реализация политики заключения договоров с потребителями продукции. Важным звеном в системе обоснований рациональной производственной программы является система расчетов баланса спроса и предложения основных видов продукции корпорации. Прогнозы платежеспособного спроса на продукцию корпорации составляют основу для возможного пересмотра планируемых объемов их производства на ближайшую перспективу. При этом - в пользу продукции, пользующейся большим спросом и могущей принести корпорации большую прибыль. Пересмотр производственной программы связан главным образом с необходимостью рационального использования ресурсов корпорации. Главной задачей стратегического менеджмента является обеспечение реализации сформированной производственной программы. Тактический менеджмент должен обеспечивать оперативный контроль за ходом текущей реализации производственной программы и подготавливать информацию для управленческих решений. При этом важной информацией являются прогнозные оценки показателей экономической эффективности реализации

производственной программы. С другой стороны, с позиции эффективного менеджмента важно иметь и оценки эффективности самой системы управления, обеспечиваемой за счет автоматизации управленческих процессов на основе информационной системы. На важность этого аспекта указывают многие экономисты. Так, например, А. Гурышев считает, что выживание предприятия в долгосрочной перспективе связано с эффективным функционированием и развитием. Эффективное развитие предприятия или подразделения (в общем случае – производственной системы) характеризуется устойчивым изменением стратегических параметров системы в направлении повышения порога адаптивности.

Эффективное функционирование системы – это функционирование, в отношении которого выполняется требование эффективности результата по ряду параметров:

$$E = \sum q_i \geq E_0, \quad (1)$$

где q_i - значение i -го параметра системы;

E_0 - установленное минимальное нормативное значение эффективности.

Часто проблема состоит в том, что показатели функционирования предприятия не соответствуют ситуации: согласно принятым показателям оно функционирует эффективно, но в то же время наблюдается понижение порога адаптивности. Например, увеличение с каждым производственным периодом объемов выпуска считается положительным фактором, а перевыполнение плана производства – показателем эффективности функционирования предприятия, однако сегодня очевидно, что не всегда планирование «от достигнутого» способствует поддержанию его конкурентоспособности, то есть функционирование без развития в современном мире приводит к деградации [4, СС. 113, 114].

В частности, пример АО «ФПК Южполиметалл» в полной мере подтверждает это мнение А. Гурышева. Именно поэтому важно иметь в виду оценки эффективности менеджмента. Можно сослаться и на Д. Волошина, который подчеркивает исключительную важность качества управленческой информации. Для того чтобы управленческую информацию можно было эффективно использовать, она должна отвечать некоторым определенным критериям (табл. 1). Нам представляется, что качество информации в свете этих критериальных требований можно обеспечить лишь на основе ИС.

С другой стороны, эффективность менеджмента определяется, на наш взгляд, и тем как организован и использован в процессе реализации производственной программы человеческий и интеллектуальный капитал корпорации.



Рисунок 3. Схема управленческих действий

Таблица 1. – Основные критерии управленческой информации

№ п/п	Критерий	Описание
1	Краткость	Информация должна быть четкой, не содержать ничего лишнего

2	Точность	Пользователь должен быть уверен, что информация не содержит ошибок или пропусков
3	Оперативность	Информация должна быть готова к тому времени, когда она необходима
4	Сопоставимость	Информация должна быть сопоставимой по времени и по отделам (подразделениям)
5	Целесообразность	Информация должна подходить для той цели, для которой она приготовлена
6	Рентабельность	Подготовка информации не должна стоить больше, чем выгоды от ее использования
7	Нетенденциозность	Информация должна быть приготовлена и представлена таким образом, чтобы она не была предвзятой
8	Адресность	Информация должна быть доведена до ответственного исполнителя; при этом следует соблюдать конфиденциальность

Источник: взято из /5/, С. 86

В частности, Д. Волошин этот аспект относит к понятию относительной эффективности. По его мнению, основная проблема заключается в определении выгод от реализации проекта и может быть сведена к вопросу определения участия системы управленческого учета предприятия в общей величине прибыли предприятия. Таким образом, мы можем получить величину выгод от проекта благодаря умножению общей величины прибыли на процент участия системы управленческого учета предприятия в получении прибыли за определенный период.

Таким образом, логически выстроенная нами схема управленческих действий представляет основу для осуществления эффективного менеджмента на корпорации.

Литература:

1. Дресвянников В., Лосева О. Стратегическое управление процессами функционирования, совершенствования и развития предприятия // Проблемы теории и практики управления. - №8. – 2006.
2. Заложнев А., Бородулин А., Шуремов Е. Методы оценки качества технологии внутрифирменного управления // Проблемы теории и практики управления. - № 9. – 2007.
3. Н.Б.Бралиева, Л.А.Байбулекова, А.И.Тилегенов // Основы информационного менеджмента.. Алматы :Экономика, 1998.//
4. Гурышев А. Механизм формирования и контроллинга системы показателей предприятия на основе системного анализа// Проблемы теории и практики управления. - № 5. – 2007. – СС. СС. 113-119
5. Волошин Д. Оценка эффективности управленческого учета предприятия // Проблемы теории и практики управления. - № 10. – 2006. – СС. 81-90

**Компанияның экономикалық стратегиясының тұжырымды негіздері.
Концептуальные основы экономической стратегий компаний.
Conceptual basis of economic strategies of companies.**

**Қ.А. Ясауи атындағы ХҚТУ ШИ ізденушісі
Көптаева Гүлжамал Пернеқызы.**

Шымкент қ.

Экономиканың жаһандану жағдайларында шаруашылық субъектілердің экономикалық стратегиясының тетіктері мен нәтижелерін елдің экономикалық саясатындағы экономикалық қатынастар проблемаларының бірі ретінде қарау қажет. Экономикалық қатынастар, оларды іске асыру әдістерінің проблемалары мен қазіргі жағдайда дүниежүзілік стандарттарға сәйкес келу қажеттілігінің ролі отандық экономикалық және шаруашылық тәжірибедегі ең өзектілерінің бірі болып саналады.

Микропроцестердің тиімді дамуын қамтамасыз ететін нарықтық инфрақұрылымның маңызды бөлігін экономикалық жүйе құрағандықтан, мемлекеттің экономикалық қатынастары мен экономикалық саясаты нарықтағы барлық субъектілердің экономикалық мүдделерін сөз қылады. Экономикалық қатынастардың қатысушылары әртүрлі ұйымдастыру-құқықтық нысандар мен алуан түрлі салалық тауар нарықтары, сондай-ақ қызметтер нарықтарында іс-әрекет жасайтын шаруашылық құрылымдары-фирмалар болады. Елдің қазіргі заманғы шаруашылық өмірінің маңызды қатысушысы ретінде компанияның ерекше орны олардың экономикалық стратегиясының тетіктері мен нәтижелерін зерттеп білуді қажетті етіп қояды.

Құрылымдық бірлік, бизнес қызметінің субъекті болып фирма саналады. Бұл өндірістің факторларын жоспарлы түрде қиыстыру жолымен тауарлар мен қызметтерді жасау және сату арқылы меншікті мүдделерін іске асыратын шаруашылық буын. Заңды тұлға болатын кез келген шаруашылық буын, фирма немесе кәсіпорын болсын бизнес қызметінің субъекті болып табылады. Алайда фирма өзіне бір немесе бірнеше кәсіпорындар енгізе алады, ал кәсіпорын, әдеттегінен, бір салалық, бір өнім өндіруші өндіріс болып табылады.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексіне сәйкес фирмалар шаруашылық серіктестіктер, шаруашылық қоғамдар, өндірістік кооперативтер түрінде ұйымдастырылуы мүмкін. Іс жүзінде кәсіпкерлік қызметтің ұйымдастыру-экономикалық нысандардың көптеген түрлері кездеседі [1].

Қазіргі заманғы шаруашылықта жетекші рольді көбінесе сауда, қаржы және басқа салалардағы көпшілікке арналған өндіріс немесе қызмет етумен байланысты акционерлік компаниялар ойнайды. Олардың қызметі ұлттық

нарықтармен ғана емес, дүниежүзілік нарықтармен де байланысты болып отыр.

Теориялық және тәжірибелік аспектідегі барлық түр мен саладағы компаниялардың қызметіндегі дұрыс нәтижелерді тек қана экономикалық стратегияның объектісін, яғни оның қызмет ету қағидалары, дамудың заңдылығы, шарттары мен факторларын білуінде негізделетін экономикалық стратегияның бағыттарын таңдау беруі мүмкін. Сонымен, компанияның экономикалық стратегиясын түсіну оның қалыптасуының әрекеттегі тәжірибесін талдаудан басталуы тиіс. Экономикалық стратегияның тиімділігін, яғни онымен нақты міндетті орындаудың шынайы немесе болжамдалған дәрежесін (тиімділігін), анықтау әдістемелік тұрғыдан маңызды.

Теориялық зерттеудің қисындылығы біздің проблеманы мынадай: стратегия – компания – компанияның экономикалық стратегиясы – бір ізділікте қарау қажеттілігіне алып келеді. Зерттеудің әдістемелік тәсілі негізгі алынатын санатты, біздің жағдайда – компанияның стратегиясын бірінші кезекте қарауын болжамдайды.

Стратегия теориясында ненің есебінен, қай негізде компания өзінің экономикалық өсуін, бәсекелестердің нәтижелерінен арта түсетін нәтижелер алуды қамтамасыз ете алады деген басты мәселеге жауап негізделуі тиіс. Сөз бәсекелестік артықшылықтарға жету мен оларды стратегиялық кезеңде сақтап қалу туралы болып отыр.

«Стратегия» термині кәдімгі замандардан бастап әскери шеберлікте қолданылатын және қолда бар ресурстарды тиімді пайдалану арқылы дұшпанды жеңуді білдірген. Стратегия сөзі грек тілінен «стратегос», яғни генерал, қолбасша дегеннен шыққан. Сонымен, стратегия деген сөз мұндай түсінікте бірнеше ғасырлар бойы белгілі болған. Бизнеске қолданбауы стратегияның қазіргі уақыттағы түсінігі XX ғасырдың ортасында пайда болды. Стратегия белгілі жағдайдың сипатымен сәйкес қалыптасқан компания іс-әрекеттерінің кешені ретінде қаралған [2, 79-84 б.]. Басқару саласындағы әйгілі маман П. Дракер де өзінің «Менеджмент тәжірибесі» атты классикалық кітабында фирманың стратегиясын қарап, компанияның ресурстары туралы қазіргі уақытта олар не болады және алдағы уақытта олар қандай болуы тиіс деген түбегейлі сұрақтың анықталуын стратегия талап ететінін айтып ескертеді [3].

XX ғасырдың ортасы тауар, қаржы нарықтарындағы, халықаралық бизнесті экономикалық реттеу тәртібіндегі кәсіпкерліктің барлық салаларындағы бәсекелестікті күшейтудің елеулі өзгерістері және экономикалық ғылымда жаңа бағыттар, атап айтқанда – стратегиялық менеджменттің пайда болуымен әйгілі болды. Көптеген шетелдік ғалымдардың бұл салаға аударыла бастады. Сөйтіп, 1962 жылы А. Чендлердің «Стратегия мен құрылым» атты кітабы жарыққа шықты. Бизнес стратегиясының негіздерін зерттеуді автор төрт General Motors, DuPont, Standard Oil of New Jersey, Sears Roebuck ең ірі американдық өнеркәсіптік корпорациялар қызметінің жиырма жылдан астам тәжірибесінде жүргізді.

Мұндай талдау авторды төмендегі – стратегия шегінде: компанияның ұзақ мерзімді мақсаттары белгіленеді, іс-әрекеттердің бағдарламасы қалыптасады, сондай-ақ сол мақсаттарды іске асыру үшін қажет ресурстар үлестіріледі деген қорытындыға алып келді [4, 13 б.].

Одан кем емес қызығуды фирманың барлық қызметін, тауарлар мен нарықтарын түгел қамтитын басты желі ретінде стратегияны қараған американдық экономист И. Ансоффтың зерттеуі тудырады [5, 118-121 б.].

Одан кейінгі авторлардың түсінігімен сәйкес стратегия алдағы уақытта фирманың қызметі туралы басқару шешімдерін қабылдау үшін ережелердің қорытындысы ретінде төмендегі төрт компоненттен:

- «өнім/нарық», яғни ол өзінің қызметін орындайтын нарық пен өндірілген өнім;
- өсудің векторы, яғни фирма «өнім/нарық» саласында орындауды болжамдайтын өзгерістер;
- фирмаға, атап айтқанда, өндірілетін тауардың ерекше сипаттамаларын қамтамасыз ететін және бәсекелестермен салыстырғанда фирманың нарықтық орнын елеулі дәрежеде нығайтатын бәсекелестік артықшылығы;
- жеке-жеке жұмыс істеу кезіндегі жалпы нәтижеден олардың бірлескен қызметі кезіндегі фирманың әртүрлі бөліктері қызмет етуінің жалпы нәтижесі артқан кезіндегі әсерді көрсететін синергия [6, 17 б.].

Компания стратегиясы теориясының атақты зерттеушісі және ірге салушысы К.Эндрюс төмендегі: «Стратегия – бұл компания шынында не екенін және алдағы уақытта не болғысы келетіндігін анықтайтын мақсаттарға жету бойынша компанияның мүмкіндіктері, мақсаттары, міндеттері, саясаты мен жоспарларының моделі» деген анықтама берді [7, с. 15].

Біздер зерттеп қараған экономикалық әдебиеттерде стратегия түсінігінің біркелкі анықтамасы көрінбеді. Қазіргі анықтамалардың бір қатарында зерттеушілер сол санаттың әр түрлі аспектітері мен ерекшеліктеріне ерекше назар аударады.

Біздер «стратегия» терминінің оларға жету жолдарын таңдау мен ұзақ мерзімді мақсаттарды қалыптастыру процесі ретінде түсіндіретін экономистермен біргеміз.

Стратегия түсінігінің дәлірек анықтамасын Д.Б. Куин компания стратегиясының теориялық мәселелері бойынша өз еңбектерінің бірінде: «Стратегия бір саладағы компанияның негізгі мақсаттары, саясаты мен бір ізділік іс-әрекеттерін бірлестіріп немесе үйлестіретін модель немесе жоспар. Компанияның стратегиясын, оның қызметінің кейбір мәселелері, шешімдері, нақты тапсырмалар негізделетін негізгі қаңқа ретінде көрсетуге болады» [8]. Сонымен қатар ол «Мақсаттар не нәрсеге жету керек және оның нәтижелері қашан пайда болады» деп ескертеді, бірақ бұл жерде оны қалай қамтамасыз ету керек жөнінде сөз болмайды.

Компанияның стратегиясын оның саясатынан ажырату қажет. Саясат компанияның жарияланған ниеттерін белгілейді және стратегия үшін керекті бағытта шешімдер қабылдау процесін бағыттауға бейімделеді. Саясат – бұл компанияның іс-әрекеті сыйсуға тиісті ішкі шектеуді белгілейтін ережелер

мен бағыттар. Жиі кезде бұл ережелер ерекше мақсаттар арасындағы келіспеушіліктерді жою үшін қабылданатын шешімдер сипатында болады. Мақсаттар сияқты саясат та компанияның ұйымдастырылу құрылымымен тығыз байланысты болады.

«Стратегия» түсінігі «саясат» түсінігіне қарағанда кеңірек және түбегейлі сипатта болады. Бұл экономикалық саясатты компанияның экономикалық стратегиясын іске асыру құралы ретінде қарауға негіз береді. Сөйтіп компанияның стратегиясы жекелеген бағыттар бойынша бейнеленеді және саясат, сондай-ақ арнайы зерттеліп дайындалған бағдарламалар мен жобалардың толық жүйесі арқылы іске асырылады.

Көптеген шетелдік және отандық экономистер компания стратегиясының теориялық және тәжірибелік аспектітерін зерттеумен айналысқан. Стратегиялардың тұжырымдамаларын құру, стратегиялық менеджмент ғылымының пайда болуы бизнестің кәсіпкерлік тәжірибесінің соғыстан кейінгі кезеңнің (60-шы жылдардың басы) «постиндустриалдық» тұрақсыздығына орай объективті әрекеті. Оның бейнеленуі бизнестің жаһандануы, бәсекелестіктің күшеюі, тауарлар мен қызметтерге тұтынушылық сұраныстарының өзгеруі (әлеуметтік саласы проблемаларының күшеюі) болып табылды.

Сыртқы ортадағы жағдайдың қиындалуымен байланысты компаниялар тиісті шешімдер, атап айтқанда өзінің стратегиясы шегінде де, дайындап, іске асыруға мәжбүр болды.

Миссия – компанияның басты мақсаттары, нарықтағы оның күнелту және қызмет етуінің уәжі. Жарияланған жылдық есептерден алынған ең ірі корпорациялардың миссияларын тұжырымдап айтулардың бір қатар мысалдарын келтіреміз. Компанияның миссиясы – бұл әлеуметтік бағытталудағы, яғни қоғамның қажеттігін қамтамасыз ету көзқарасынан компанияның негізгі жалпы мақсаты. Басқаша айтқанда, миссияның тұжырымдылап айтылуы бәсекелестік артықшылықтары бар кезіндегі сипаттаманың, нарықтық қажеттіліктердің есебімен оның бағытталуын сипаттайтын бизнестің тұжырымдамасы.

Миссия компанияның қызметін дәлелдеу сияқты идеологиялық көзқарастан маңызды. Компанияның миссиясы біреу, яғни қаржылық немесе өндірістік болуы мүмкін емес. Керісінше, компанияның қаржылық, маркетингтік, инновациялық және басқа стратегиялары қалыптастырылып, нақты компанияның қоғам алдында жалғыз миссиясын қолдау мен сақтап қалу үшін іске асырылады. Дүниежүзілік тәжірибеде стратегиялық менеджменттің әдістер мен технологиялары зерттеп дайындалған. Біз үшін Қазақстан экономикасы жағдайларындағы бұл әдістер мен технологиялардың мирасқорлығын анықтау қажет. Дүниежүзілік тәжірибе стратегиялық менеджменттің әдістерін дайындау мен қолданудың ғасырлық дағдысына ие болғандығын есепке ала отырып, бұл құнды мұраны өте көп пайдалану керек.

1-кестеде дүниежүзілік тәжірибеде қолданылатын стратегиялық менеджменттің әдістері мен технологиялары келтірілген.

1 кесте - Стратегиялық менеджменттің әдістері мен технологиялары

Жұмыстардың (операциялардың, іс-әрекеттердің) түрлері	Әдістер, тәсілдер, технологиялар
Ситуациялық талдау Ұйымның микроортасы: - экономика мен саясат - технология мен экология - құқықтық қамтамасыз етілу -демография. қоғам	- шолулар, ақпараттық тұжырымдар, жобалар, есептер, библиографиялық анықтамалар, статистикалық рефераттар - кабинетті зерттеулер, мәліметтерді жинау, талдау мен статистикалық бағалау және сегменттеудің әртүрлі әдістері - PEST - талдау
Тікелей орта (сыртқы байланыстар, нарық субъектілері): - тапсырысшылар - делдалдар - бәсекелестер - сыртқы әсерлер - жұртшылық - жеткізушілер	- нарықтағы орын, сауда маркасына қатынастар мен ұйымның абыройын талдау - бәсекелестік пен басқа да әсерлерді [кабинетті зерттеулер және тікелей байқаулар) талдау
Тікелей ұйым: - бұрынғы стратегияның мақсаттарын іске асыру нәтижелері - маркетингтік жиынтықтың жағдайын бағалау - мүмкіндіктер, ресурстар - маркетингтік инфрақұрылым	- «мақсаттар – жоспар-орындау- оптимизациялау - ауытқуларды» салыстырмалы талдау - себепті талдау, пирамида тәрізді құрылым - талдау, мүмкіндіктер мен қабілеттерді балл бойынша бағалау - ақпараттық қызмет, бухгалтерлік және шұғыл есеп
Конфронтациялық талдау (ұйым – бәсекелестік): -маркетингтік жиынтықтың құралдары жәрдемімен мүмкіндіктерді бағалау негізінде нашар және күшті жақтарды сәйкестендіру	- SWOT талдау - салыстырмалы талдау әдістері
Маркетингтік жиынтықтың параметрлерін толық талдау: - нарықтық бағалар саласындағы стратегиялық бірліктердің орнын талдау - бұйымның өмірлік циклі барысындағы өнімді сату, шығындар мен пайда процесін талдау - сауда шығыстарының үлесін талдау - «өнім – нарық - тауарайналым – пайда- шығындар» циклін талдау	-тапсырыстар портфелін талдау (Boston Consulting Group, Mc Kinsey әдістемесі бойынша), (тапсырыстар портфелі мен акша қаражаттарының келуінің талдауын үйлестіру) - П. Дракер бойынша өнімді жіктеу - бұйымның өмірлік циклі барысындағы өтімді талдау әдісі - ABC – талдау, Парето оптимумы
Синтез: тәуекелдер, қауіптер, үміттер, шектеулер, қиын жерлер мен өзекті проблемалы салаларды белгілеу	- себепті талдау - SWOT талдау, тапсырыстар портфелін талдау
Болжамдар мен жорамалдар: - ұйым жамағатының әрекеті - нарық параметрлерінің құбылысы - ұйым параметрлерінің құбылысы	- даму сценарийі - нормалау әдісі - уақытты қатарлады талдау, тұжырымдамаларды экстраполяциялау, қиын-қыстау байланыстарды талдау, - операциялық зерттеулер, бояма модельдер - дельфидің сараптама бағалау, ми шабуылы әдістері және т.б.
Мақсаттарды жоспарлау - ұйымның миссиясы, оны ұқсату, даму жолы - мақсатты нарық таңдау (сегменттер мен жергілікті нарықтар) - ұсыныстарды бейімдеу - мақсатты басымдылықтар, мақсатты траекториялар - мақсаттардың ауқымы [техникалық – экономикалық бағалау, уақыт және кеңістік параметрлер есебімен тиімділік)	- тапсырыстар портфелі (жоспар) - SWOT (жоспар) - шешімдер қабылдау модельдері, нұсқаларды бағалау әдістері - операциялық зерттеулер, модельдеу - тәуекелді талдау - құндылық түрінде талдау кезіндегі шығармашылық ойлау әдісі - сараптамалық бағалау әдістері
Стратегиялық операциялар жоспары - стратегиялық кәсіпкерлік бөлімшелерді белгілеу - өсудің типтік стратегиясы, бәсекелестік стратегиясы - маркетингтік жиынтықтың құралдары жәрдемімен орындалатын стратегиялық операциялар - стратегиялық нұсқаларды тұжырымдап айту - ықтимал болатын түйінді проблемалар мен тәуекелдерді бағалау және ұқсату - кері байланыс негізінде түзетулер жасау	- тапсырыстар портфелі (жоспар) - SWOT (жоспар) - операциялық зерттеулер, модельдеу - қорлар теориясы, жаппай қызмет ету (кезектер) теориясы әдістері - жүйелі талдау әдістері - тәуекелді талдау - ми шабуылы әдіс, құндылық түрінде талдаудың басқа да әдістері - сараптамалық бағалау әдістері
Ескерту К.Т.Бясов-Роль.....	

Бұл кестені толық зерттеп білу компанияның экономикалық стратегиясының сапасын арттыру проблемасы ғалымдардың ойын толқытқаны бір жыл ғана еместігін көрсетеді. Әлемдік тәжірибеде экономикалық стратегияны

жетілдірудің көптеген әдістері мен жолдары бар, бірақ олардың ішінен қайсы біреулері өзгерулер жолында тұрған біздің экономика үшін жарамды емес.

Сондықтан, біздер дүниежүзілік тәжірибеге сүйене отырып, діліміз бен экономикалық даму деңгейіне сәйкес келетін компанияның экономикалық стратегиясын реттеудің өз әдістерімізді іздестіруіміз керек.

Әдебиеттер

- 1.Гражданский кодекс Республики Казахстан.
- 2.Von Neumann J. and Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior, 2nd ed. Princeton : Princeton University Press, 1947, P. 79-84.
- 3.Drucker Peter. The Practice of Management. New York: Harper & Brothers, 1954.
- 4.Chandler Alfred. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise. Cambridge, Mass: M.I.T. Press, 1962. P. 13
- 5.Ansoff H. Igor. Corporate an Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion. New York: McGraw-Hill, 1965. P. 118-121.
- 6.Hofer C., and Schendel D. Strategy Formulation: Analytical Concepts. St. Paul: West Publishing, 1978. P.17.
- 7.Learned E., Christensen R.C., Andrews K., and Guth W.D. Business Policy: Test and Cases. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1969. P.15.; Andrews K. The Concept Strategy. 3rd ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin. 1987.
- 8.Quinn J.B. Strategies for Change: Logical Incrementalism. Richard ad. Irwin, Inc.,1980.
- 9.Бясов К.Т. Роль стратегического управления в инвестиционной деятельности организации. Управление финансами предприятия. Ф.М.№ 1, 2005 г., С. 27.

Резюме

В статье рассмотрены концептуальные основы формирования экономического стратегий компаний. А также экономическая природа, принципы, компоненты стратегий.

Summary

Conceptual basis of formation of economic strategies of companies economic nature, principles, components of strategies are considered in the article.

Тенденции развития банковского сектора Казахстана и их влияние на управление рисками

Булан Адилханов
Заместитель Председателя
Правления АО «Банк ЦентрКредит»

Основные тенденции развития банковского сектора

В связи с существенными изменениями на глобальных финансовых рынках и активным развитием экономики республики сформировалась выраженная потребность в определении перспективных направлений развития финансового сектора страны. Стратегической целью деятельности Правительства в среднесрочном периоде является повышение конкурентоспособности страны на основе принципов устойчивого развития и вхождение Республики Казахстан в число 50 наиболее конкурентоспособных государств мира. Максимальные усилия Правительства направлены на создание благоприятных институциональных и экономических условий для повышения международной конкурентоспособности Казахстана и качества жизни его граждан. Правительством РК совместно с национальными финансовыми институтами в 2006 году была разработана и одобрена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 25 декабря 2006 года № 1284, новая Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007 – 2011 годы (далее Концепция). Главной целью новой Концепции является создание условий дальнейшего развития финансового сектора и приведения денежно-кредитной политики Казахстана к стандартам, принятым в развитых странах (в частности, к стандартам Европейского Союза). В Концепции определены основные направления и подходы государственного регулирования финансовой системы, выделены приоритетные направления ее развития, обозначены необходимые меры по их реализации. Банковский сектор является основанием финансовой системы и в этой ситуации нам необходимо определиться, какой банковский сектор необходимо создать в нашей стране.

Формирование национальной банковской системы, соответствующей потребностям и масштабам Казахстана, является важнейшим условием развития нашей страны и ее достойного выхода и укрепления на международном уровне. В этом направлении важным аспектом является необходимость повышения конкурентоспособности финансовых организаций и банковского сектора Казахстана посредством формирования условий функционирования финансовой системы, удовлетворяющей потребностям реального сектора экономики в финансовых ресурсах и предоставляющей качественные услуги финансовыми институтами в условиях свободной конкуренции. Казахстану необходима высоко капитализированная, прозрачная и разветвленная национальная банковская система. Такая банковская система есть атрибут экономической независимости, политического суверенитета и национальной безопасности, важнейшая составляющая сильного государства, каким и должен стать Казахстан в ближайшей перспективе.

Начиная с 2000 года, банковская система растет и развивается достаточно высокими темпами. Ее роль в экономике страны значительно повысилась. Активы банковской системы Казахстана, на фоне существенного экономического роста, который поддерживается высокими ценами на нефть и металлы, последние семь лет растут в среднем на 70% в год. В целом можно отметить, что банковской системе Казахстана свойственна очень высокая концентрация: из 35 банков второго уровня на 10 крупнейших банков приходится более 90% совокупных активов. Тем самым, эти 10 казахстанских банков, по сути, определяют общую динамику банковской системы страны. Для сравнения: в России на десять крупнейших банков приходится немногим более 50% активов банковской системы, в то время как в Казахстане на тройку банков-лидеров приходится 57,9%.

По данным Национального Банка РК по состоянию на 1 января 2008 года совокупные активы банков составили 11 683,4 млрд. тенге, рост за год составил 31,7%. При этом отношение совокупных активов к ВВП составляет 87,7%. На рисунке представлена динамика роста активов банков второго уровня за последние семь лет.

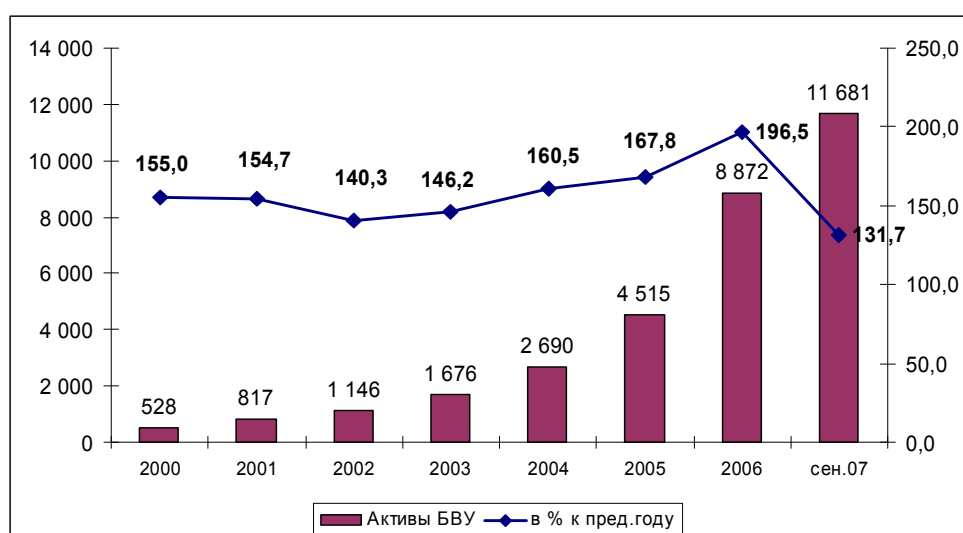


Рисунок. Динамика роста активов БВУ Казахстана, 2000-2007 гг.
(млрд. тенге; в % к предыдущему году).

Собственный капитал коммерческих банков с начала 2007 года увеличился на 613,2 млрд. тенге (52,5%) и составил 1 781,8 млрд. тенге. Объем привлеченных банками вкладов и депозитов физических и юридических лиц, включая вклады дочерних организаций специального назначения, увеличился. По предварительным оценкам за 2007 год прирост депозитов населения составит не менее 40%, следовательно, вклады населения составят около 1450 млрд. тенге. Значительная часть привлекаемых ресурсов направлялась на расширение кредитования отечественной экономики. В течение 2007 года рост кредитов в экономике составил более 45% (в 2006 году – менее 30%). Рост доверия к банкам со стороны кредиторов и вкладчиков является одним из

наиболее важных показателей стабильного функционирования банковской системы.

Но потребности быстрорастущей экономики страны удовлетворяются недостаточно. Быстрый рост кредитования экономики приводит к значительному росту кредитных рисков, которые во многом обусловлены неэффективной структурой экономики, дефектами управления и низкой прозрачностью деятельности многих предприятий. Как следствие, произошло существенное ухудшение качества кредитного портфеля банков. Так, в течение 2007 года доля стандартных кредитов уменьшилась более чем на 12% с 52,6 до 39,8%, доля сомнительных кредитов увеличилась с 45,8% до 58,7%. Эксперты отмечают довольно высокий показатель выданных кредитов нерезидентам (15,9 %). По-прежнему вызывает озабоченность и высокая доля ипотечных займов (все займы, представленные под залог недвижимости) – 37,7 %.

Указанные факторы приводят к возрастанию банковских рисков, что сдерживает развитие банковской системы страны. Анализ степени адекватности восприятия банками кредитных рисков показывал, что финансовые институты больше ориентируются на текущие факторы, обеспечивающие прибыльность, при этом недостаточно полно оценивая потенциальные угрозы.

Одной из таких угроз для банковской системы Казахстана явилось глобальное снижение ликвидности, как следствие ипотечного кризиса в США, проявившегося во второй половине 2007 года, что привело к сокращению «аппетита к риску» со стороны международных инвесторов. Нестабильная ситуация на международных финансовых рынках, сохранившаяся и в начале 2008 года, не могла не отразиться на экономическом росте Казахстана, вызвав его замедление и рост инфляции. Как указывается в Отчете Национального Банка «Основные направления денежно-кредитной политики на 2008-2009 годы»: «возникшие на мировых финансовых рынках проблемы привели к проявлению накопленных рисков банковской системы и повышению уязвимости национальной экономики к внешним финансовым шокам. Казахстанские банки, для которых внешнее финансирование является важным источником пополнения ресурсной базы, столкнулись с проблемой нехватки текущей ликвидности. Переоценка риска, трудности с фондированием в финансовой системе привели к снижению международными рейтинговыми агентствами Standard & Poor's и Fitch суверенного кредитного рейтинга Республики Казахстан, а также рейтингов ряда отечественных банков».

Тем не менее, как справедливо отмечают аналитики: «риски для нашей страны имеют краткосрочный характер при долгосрочных позитивных факторах». Уже предпринимается ряд мер, направленных на снижение влияния мирового кризиса ликвидности на Казахстан. Так, Правительство и Национальный Банк РК стараются оказывать своевременную поддержку для стабильности финансовой системы, что проявилось в практике управления финансовым сектором страны в течение 2007 года. В целях обеспечения социально-экономической стабильности и поддержания темпов экономического роста Правительством до конца 2007 года было выделено

более 1 млрд. долларов США, а в 2008 году планируется выделить не менее 3 млрд. долларов США. Для обеспечения банков краткосрочной тенговой ликвидностью Национальный Банк Республики Казахстан с августа 2007 года увеличил объемы проведения операций обратного РЕПО, начал проводить операции валютного СВОП под залог иностранной валюты, а также под залог остатков на корреспондентских счетах банков в Национальном Банке Республики Казахстан в свободно-конвертируемой валюте. Также была возобновлена практика досрочного погашения собственных краткосрочных нот. Кроме того, Национальным Банком Республики Казахстан была введена новая форма займов рефинансирования, а именно краткосрочные займы под залог остатков на корреспондентских счетах банков в Национальном Банке РК в национальной валюте.

Банковский сектор Казахстана также своевременно и адекватно отреагировал на изменившуюся ситуацию. Усилены требования к заемщикам, проводится работа по реструктуризации кредитов, принимаются меры по повышению качества ссудного портфеля.

Таким образом, можно сказать, что ситуация в банковском секторе полностью управляема, даже на фоне глобального кризиса долговых обязательств, и нестабильности мировых финансовых рынков. Но в сложившейся ситуации резко возрастает роль систем управления банковскими рисками и банковского надзора.

Совершенствование методов банковского надзора

Президент Казахстана Н.А. Назарбаев уделяет особое внимание вопросам финансовой стабильности, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности Казахстана. В своем ежегодном обращении к народу в феврале 2008 года Президент отметил, что главной задачей Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций РК (АФН) совместно с Национальным Банком и Министерством финансов, должно стать повышение конкурентоспособности и устойчивости финансовой системы страны, особенно банковского сектора. Он считает, что регулирующим органам необходимо сформировать действенные механизмы системного и оперативного реагирования государства на угрозы финансовой нестабильности и укрепить доверие международных рынков к экономике Казахстана. По мнению Назарбаева Н.А. государственная поддержка финансовой системы не может быть односторонней, и банки должны взять на себя свою часть рисков. Если акционеры банков не желают или неспособны привлекать дополнительные ресурсы для своего развития, то государство должно быть готово предпринять необходимые меры. Для этого АФН должно более внимательно отслеживать ситуацию в каждом банке и, в случае необходимости, принимать превентивные и действенные меры. При этом, процесс регулятивного вмешательства должен быть предельно прозрачен и предсказуем для всего банковского сектора. Президент Н.А. Назарбаев также указал на важность и необходимость дальнейшей работы по развитию управления системными рисками.

В связи с этим, в 2008 году вводится ряд ограничений для банковского сектора. Так, например, с первого апреля начнут работать поправки, стимулирующие вложения банков в экономики других стран. В целях снижения зависимости от внешнего фондирования повышаются требования к капитализации банков, если те решат брать кредиты за рубежом. Также предусмотрено усиление надзора со стороны АФН над банками второго уровня. АФН разместил своих представителей в банках и они пользуются правом неограниченного доступа к информации, имеют право участвовать в качестве внешних наблюдателей в заседаниях комиссий, комитетов и рабочих групп финансового института. Как отметила Председатель АФН Елена Бахмутова в своем докладе «Банковский сектор Казахстана: качество активов и ликвидность как основные факторы, влияющие на стабильность финансовой системы» – ориентир на жесткое регулирование укрепитя, и главным приоритетом АФН выступит инспектирование и оценка риск-менеджмента финансовых организаций. Доклад председателя АФН был сделан на конференции «Казахстан в условиях мирового кризиса ликвидности: риски и способы противостояния», которая прошла в середине февраля текущего года и была организована Fitch Ratings.

С целью снижения системных банковских рисков разработан и введен в действие Закон Республики Казахстан от 23 декабря 2005 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам лицензирования и консолидированного надзора». Данным Законом введено регулирование «банковских конгломератов» для ограничения рисков, которые могут повлиять на банк и связанных с ним других участников конгломерата, усилены требования к приобретению статуса крупного участника банка и банковского холдинга, в том числе к прозрачности структуры собственности крупного участника и банковского холдинга, ограничена инвестиционная деятельность банка и банковского холдинга. В связи с этим, приняты подзаконные нормативные правовые акты, необходимые для реализации положений Закона о консолидированном надзоре. Эти меры способствуют обеспечению стабильности банковского сектора и финансовой системы Казахстана в целом.

Для повышения прозрачности деятельности банковской системы разработан и предложен банкам на подписание Меморандум о сотрудничестве и взаимодействии по вопросам повышения прозрачности их деятельности, который предусматривает раскрытие банками информации о реальных собственниках банка, о перечне контролируемых банком организаций, об аффилированных лицах банка и совершаемых с ними сделках, о стратегии развития бизнеса банка на ближайшие пять лет. Все это будет способствовать увеличению уровня прозрачности и публичности структуры собственников банков второго уровня и является важным аспектом в повышении уровня стабильности финансового сектора.

В соответствии с Концепцией развития финансового сектора на 2007-2011 г.г. в ближайшей перспективе в Казахстане продолжится работа по совершенствованию консолидированного надзора над банками второго уровня

в целях его более полного приближения к международным стандартам, в том числе рекомендуемым Базельским комитетом и принятым Европейским Союзом. Рекомендации Базельского комитета определяют основные принципы эффективного банковского надзора и методы системного анализа, а директивы Европейского Союза отражают наилучшую практику консолидированного надзора, реализованную в странах, имеющих наиболее стабильные банковские системы. При этом директивы Европейского Союза предусматривают надежные процедуры управления рисками, в том числе определения, оценки, мониторинга и контроля рисков банков с учетом их банковских групп, а также определения необходимой капитализации банков.

Для решения основных задач регулирования и надзора за финансовым сектором в ближайшие годы планируется осуществлять деятельность государственных органов по следующим основным направлениям:

- институциональное укрепление АФН, направленное на повышение профессионализма сотрудников и создания возможностей для повышения качества мониторинга институтов финансового сектора;
- дальнейшее внедрение современных систем управления рисками финансовых организаций;
- совершенствование системы пруденциального регулирования финансовых организаций и надзора, путем внедрения методов надзора на основе оценки рисков;
- анализ возможных регулятивных рисков и снижение их влияния на финансовую систему;
- совершенствование консолидированного надзора;
- формирование условий для проведения финансовыми организациями самостоятельной и независимой внешней оценки внутренних систем управления рисками.

Развитие систем управления рисками и внутреннего контроля

В последнее время все большее внимание банковского сообщества стали привлекать банковские риски, особенно операционные риски. Для казахстанских банков, работавших до 2007 года на быстрорастущем рынке в благоприятной экономической обстановке, потери от операционных рисков не являлись критическими. Но в последнее время ситуация изменилась коренным образом. Коммерческие банки, находясь на стадии качественного роста и развития, вынуждены заниматься разработкой и внедрением новых банковских продуктов, применением интернет-технологий, автоматизацией банковской деятельности, развитием банковской инфраструктуры и организационных структур. Все эти внутренние и внешние социально-экономические и технологические факторы в совокупности резко увеличивают банковские риски, особенно операционные. Для управления рисками банкам необходимо не только создать систему управления рисками и внутреннего контроля, но и стремиться сделать ее максимально эффективной.

Несколько лет назад Национальный Банк Республики Казахстан и Агентство по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций подготовили ряд нормативных актов, в которых определены требования к формированию в банках адекватной внутренней системы управления рисками и внутреннего контроля.

Тем не менее, качество нормативных документов, определяющих требования к системам управления рисками, оставалось достаточно низким. Так Постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 6 декабря 2003 года № 434 была утверждена Инструкция о требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня.

При наличии основных и дополнительных требований к системам управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня в данной Инструкции № 434 (2003 г.) не предусматривалось никаких процедур оценки состояния и эффективности систем управления рисками и внутреннего контроля, что позволяло банкам достаточно формально подходить к соблюдению требований инструкции. Модели систем управления рисками, построенные коммерческими банками в соответствии с указанными требованиями и понятиями согласно вышеуказанной инструкции, могли существенно отличаться от рекомендаций Базельского комитета и Европейского Союза.

С целью совершенствования нормативных актов и требований к организации и функционированию внутреннего контроля АФН в 2005 году взамен Инструкции № 434 была разработана новая Инструкция, которая была утверждена Постановлением Правления АФН РК 30 сентября 2005 года за № 359. Данная инструкция устраняла ряд недостатков выявленных в предыдущей инструкции, но в то же время и в этой инструкции проявились определенные слабости. Ассоциация финансистов Казахстана ведет активную работу с регулирующими органами по улучшению структуры, содержания и конкретизации требований к системам управления рисками и внутреннего контроля, отраженными в этой инструкции, а также в других действующих нормативных документах. Благодаря продленной работе, в октябре 2007 года Постановлением АФН РК № 234 были внесены изменения и дополнения в действующую Инструкцию (2005 г.). Изменения и дополнения, внесенные в инструкцию, частично касались классификации рисков. Также существенно были расширены и уточнены требования к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля. В указанной инструкции уполномоченным органом четко определена функция службы внутреннего аудита по отношению к системе внутреннего контроля, а именно оценка адекватности и эффективности системы внутреннего контроля. На текущий момент данная Инструкция является единственным документом, который определяет требования к системе внутреннего контроля, и обозначает роль внутреннего аудита, как части мониторинга системы внутреннего контроля в банках второго уровня.

К сожалению, в указанных документах отсутствуют методология, инструменты и критерии оценки эффективности систем управления рисками и внутреннего контроля. Так, в соответствии с требованиями Инструкции, банки должны готовить отчеты о наличии систем управления рисками и внутреннего контроля согласно приложению № 9 к ней. По каждому установленному Агентством критерию требования к наличию системы управления рисками и внутреннего контроля банком должен быть приведен перечень внутренних документов и процедур, с указанием реквизитов документа и органа, которым утвержден данный документ. На основании этого Агентством дается оценка соответствия банка тому или иному критерию требования. По нашему мнению такая оценка носит формальный характер и не отражает состояние и эффективность систем управления рисками.

Вместе с тем, по нашему мнению, первопричиной перечисленных выше недостатков и ключевой проблемой, препятствующей повышению эффективности систем внутреннего контроля, является отсутствие методологии, принципов и инструментов оценки, так как в настоящее время оценка эффективности этих систем, основана только принципе самооценки. Методология самооценки систем управления рисками неоднократно публично обсуждалась профессиональным банковским сообществом на различных международных конгрессах, посвященных вопросам внедрения рекомендаций Базельского комитета и развитию систем управления рисками.

Учитывая сложившуюся ситуацию, Ассоциация финансистов Казахстана и Ассоциация банков Казахстана, тесно сотрудничая с АФН РК, неоднократно поднимали вопрос о принципах и механизмах оценки эффективности систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня. В ходе дискуссий и обсуждений этого вопроса участники пришли к выводам о необходимости качественного развития методологии и инструментов самооценки, что создаст необходимые предпосылки для совершенствования систем управления банковскими рисками.

Особенности развития конкурентных стратегий банков

В современных условиях формирования конкурентных стратегий коммерческих банков, обеспечение конкурентоспособности их услуг, достижение ими конкурентных преимуществ на рынке представляет собой одну из наиболее важных направлений деятельности банковских менеджеров. Для превращения функций деятельности банка в конкурентные преимущества, они должны поддерживаться длительное время. Иначе, конкуренты смогут воспользоваться теми же выгодами, тем самым, разрушая конкурентоспособную позицию банка. Основными условиями формирования конкурентоспособных банковских услуг являются следующие:

- структурные характеристики банковской отрасли (виды банков, их классификация по размерам капитала, величине активов, конфигурации филиальной сети т.д.);

- виды и структура банковских услуг в отрасли;

На основе этих условий банку необходимо разработать и постоянно совершенствовать конкурентные стратегии, тем самым, достигая конкурентных преимуществ.

В изученной нами отечественной и зарубежной научной литературе, посвященной развитию стратегии компании, отмечаются три возможных вида общей стратегии, нацеленной на достижение и поддержание конкурентных преимуществ [1, С. 114]:

- лидерство в минимизации издержек;

- дифференциация производства (в нашем случае банковских услуг и финансовых операций);

- концентрация (фокусирование) деятельности на определенном сегменте рынка.

В историческом аспекте первенство в минимизации издержек рассматривалось как главное средство получения конкурентного преимущества. Это объясняется двумя обстоятельствами. Первое - сокращение цикла жизни продукта означает, что инновации стандартизируются очень быстро. Следовательно, преимущество, полученное за счет дифференциации продукта, быстро утрачивается. Банк вновь оказывается перед выбором: работать над новыми изобретениями или конкурировать на сформировавшемся рынке путем снижения издержек. Второе обстоятельство связано с защитой инновационных технологических достижений банка.

Первенство в минимизации издержек отражается не только на деятельности по формированию цепочки ценностей в банке, но и на любых видах деятельности, как основных, так и сопутствующих. Однако, это не значит, что любой банк, принимая во внимание его структуру, ресурсы и

историю, не может сконцентрироваться лишь на одном направлении работы или связать воедино все функции цепочки ценностей с целью сокращения издержек. Лидерство в их минимизации обусловлено (кроме всех прочих факторов и условий) эффектом масштаба, а также строгим контролем за затратами по всей технологической цепи [2].

Стратегия лидерства в сокращении издержек может привести к максимизации рыночной доли. Она тесно связана с финансовыми инновациями, которые обеспечивают преимущество не за счет дизайна, а за счет более низкой стоимости. Какие же выгоды имеет банк, если он успешно конкурирует на рынке за счет лидерства в уровне издержек? Эти выгоды огромны - установление близких отношений с клиентами – потребителями услуг, которых привлекает сравнительно низкая стоимость услуг.

Следующим видом общей стратегии банка является дифференциация продукта, которая может обеспечить длительное сохранение конкурентного преимущества. Она создает особые связи с потребителями и клиентами, в определенной степени уменьшает конкуренцию и препятствует вхождению в отрасль новых банков. Дифференцированные финансовые услуги позволяют банкам установить более высокие цены по сравнению со стандартной продукцией и получить большую маржу. Естественно, что затраты на дифференциацию не должны превышать ее выгоды.

Чаще всего стратегия дифференциации несовместима со стратегией снижения издержек, то есть банк одновременно не может следовать двум этим направлениям. Режим экономии не позволяет увеличивать затраты на создание особых потребительских свойств товара, его ценных уникальных качеств. Стратегия дифференциации может вылиться в невозможность увеличить свою долю рынка, поскольку не все клиенты и потребители согласятся с надбавкой к цене за эксклюзивные характеристики новых банковских услуг и операций, отличающих его от прочих банков.

Дифференциация продукта представляет собой важный спектр возможностей на рынке финансовых услуг [3]. Причина этого – в существенном возрастании за последние годы сложности и многогранности финансовых услуг. Этот процесс происходил в странах с развитой рыночной экономикой на фоне повышения уровня жизни и финансовой грамотности потребителей – клиентов финансовых институтов. Условия в банковском секторе идеально подходят для определенных стратегий дифференциации как средства сохранения конкурентного преимущества на среднесрочный период. По нашему мнению, следует согласиться с некоторыми исследованиями этой проблемы – дифференциация способствует достижению еще одного важного преимущества для банка, созданию его особого имиджа. Благодаря имиджу банка:

- затрудняется проникновение в отрасль новых структур, то есть воздвигаются входные барьеры;
- обеспечивается содействие при продвижении новых продуктов на рынок;

- возникает защита от потери своей доли рынка.

Третья общая стратегия – это фокусирование, то есть концентрация деятельности на определенном сегменте рынка. Речь идет о специализации на определенных видах услуг (например, ипотека), своей клиентуре (малый бизнес или физические лица) или территории. Исследования показали, что фокусирование на клиентах рассматривается как основной фактор успеха банков. Конечно, специализация (фокусирование) может предполагать реализацию стратегии минимизации издержек и дифференциации.

Особенность этой стратегии в том, что в отличие от первых двух стратегий банк может получить конкурентное преимущество, концентрируясь на определенном сегменте рынка и реализуя в его пределах стратегию дифференциации или стратегию минимизации издержек.

Изучение общих теоретических подходов позволяет конкретно определить возможности их реализации в деятельности финансовых институтов и, в частности, банковских структур.

Зарубежные ученые точно устанавливают источники конкурентных преимуществ банков. Например, американский экономист И. Вальтер определил важнейшие характеристики крупнейших международных банков, которые обеспечивают им конкурентные преимущества (Рисунок 1).

Человеческие ресурсы	Финансовые ресурсы	Активы	Нематериальные активы
Персонал	Капитал	Филиальная сеть	Имидж
Профессиональный тренинг	Депозиты	Информационные системы	Опыт и талант менеджеров
		Системы телекоммуникаций	Качество продукции и качество сервиса
Источник - Walter, Ingo. (1988) Global Competition in Financial Services. New York: Ballinger.[4]			

Рисунок 1 - Источники сравнительных преимуществ банков.

Достаточность капитала. Возрастающие требования к размеру собственного капитала банков со стороны регулирующих органов каждой страны в отдельности, международных организаций обусловлены соображениями устойчивости, надежности, расширением возможности доступа на финансовые рынки, совершения крупных сделок по слиянию и поглощению.

Ужесточения требований НБРК и АФН РК к собственному капиталу казахстанских банков в последнее время обусловлено очевидными обстоятельствами:

- необходимостью повысить надежность, устойчивость кредитных учреждений, стабилизировать всю банковскую систему;
- желательно обеспечить условия выхода отечественных кредитных учреждений на международный финансовый рынок при соблюдении установленных требований по Базельскому соглашению;

- необходимостью создать цивилизованную деловую среду на внутреннем финансовом рынке, регулируемую посредством рыночных методов, для привлечения в страну зарубежного капитала.

Качество активов. Рациональное размещение активов дает возможность банку поддерживать ликвидность и платежеспособность, доходность и стабильный поток наличности, умеренный риск и диверсификацию рисков, привлечь и сохранить надежных, кредитоспособных клиентов – заемщиков.

Людские ресурсы. Человеческий потенциал знаний, умений, интуиции, проницательности есть наиглавнейший актив.

Информация. Возможности (в силу тесных отношений с клиентами и осуществлению для них конфиденциальных услуг по ведению учета, реестра акционеров, трасту, трансфертным операциям) и способности (банки подключены к глобальным информационным системам связи, телекоммуникаций, являются разработчиками либо финансируют создание технологических нововведений в области информации) по получению, сохранению, передаче и предоставлению достоверной, обширной, обработанной аналитиками информации, обуславливают особое положение банков в ряду их конкурентов и востребованность со стороны клиентов.

Финансовые инновации. Высокая степень инновационности всегда была характерной чертой банковской деятельности последних двух – трех десятилетий, особенно конкурентоспособных банков.

Технология. Качество и эффективность работы банка, в частности, его продуктов и услуг непосредственно зависят от технологической составляющей; технологический аспект операций, сделок, принятия решений при условии научно – практической состоятельности и оправданности представляет собой важное условие роста конкурентоспособности банка.

Нематериальные активы. Важное преимущество любого банка в борьбе с конкурентами составляет его история, имидж, компетентность менеджеров и всего персонала, солидность и добропорядочность учредителей и клиентуры, благотворительная деятельность, честное и добросовестное поведение на рынке по отношению к клиентам и конкурентам.

Rezume

Competitive bank strategies and achievement of advantages.

Among many strategic solutions used by modern banks several are worse attentions, their main points: value, diversification of activity, segment, finance innovations.

Түйіндеме.

Бәсекелестік артықшылыққа жетудегі банктердің бәсекелестік стратегиясы.

Қазіргі банктермен қолданылудағы көптеген стратегиялық шешімдердің ішінен келесі негізгі көзқарастар: көлемі, қызмет диверсификациясы, сегментациясы, қаржылық инновациясы маңызды болып табылады.

Литература:

1. Крулис – Ранда Ян С. Фокусирование клиентуры и конкурентные преимущества.// Проблемы теории и практики управления. 1996. № 5 С. 114.
2. Поллард А.М., Пассейк Ж.Г., Эллис К.Х., Дейли Ж.П. Банковское право США. М., 1992 г, С.357.
3. Walter, Ingo. (1988) Global Competition in Financial Services. New York: Ballinger.
4. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. С.176.

ҚР-ғы екінші деңгейдегі банктердің активтерінің сапасын талдау

Банктің активтері бұл пайда табу мақсатында банктік ресурстарды, әр түрлі активтер бойынша орналастырылған қаражаттарын білдіреді.

Банктік активтердің құрылымы баланстың актив жағында көрсетілетін, сапасына қарай бөлінген баптардың баланс нәтижесіне қатынасын сипаттайды.

Коммерциялық банктің активтерін төмендегідей төрт топқа бөлуге болады: касса және оған теңесетін ақшалай қаражаттар; берілген несиелер; бағалы қағаздарға жұмсалынған инвестициялар; банктің ғимараты мен жабдықтары.

Активтердің сапасы активтік операциялардың түрлендірілуіне, тәуекелді активтерінің көлеміне, толық құны жоқ активтердің көлеміне және активтердің өзгеріске ұшырау белгілеріне қарай анықталады.

Сонымен қатар, активтердің сапасы, олардың өтімділігіне, тәуекелді активтердің көлеміне, толық бағалы емес активтердің үлес салмағына, активтердің жалпы көлеміне және табыс әкелуіне қарай анықталады.

Банк активтерінің сапасы банк ісінің өзекті тақырыбына алынуда. Себебі, әлемдегі банктердің банкротқа ұшырауы банктердің активтерінің сапасының төмендігінен туындап отыр. Көптеген банкирлер мен реттеуші ұйымдардың пайымдауынша активтерді басқару банктің активтер сапасының басты көрсеткішін сипаттайды.

Активтердің сапасы банкті басқару сапасын көрсеткенімен өзге де факторлардың, оның ішінде: Үкіметтің, Орталық банктің саясатын, макроэкономикалық жағдайды, банктің меншік формасының ықпал ететіндігін естен шығаруға болмайды. Сыртқы факторлардың банктердің активтерінің сапасына тигізетін ықпалына қарамай-ақ, оның сапасына талдау жасағанда активтердің өтімділігіне мән беру қажет. Өйткені бәсекелестік қабілетті банкті жасау ең бастысы активтердің сапалы және өтімді болуына тікелей байланысты келеді.

Банк өзінің міндеттемелерін күнделікті орындап отыруын қамтамасыз етуі үшін активтердің құрылымы өтімділіктің қоятын талаптарына сәйкес келуге тиіс. Осы мақсатта банк өзінің активтерін, олардың өтелу мерзімдеріне байланысты немесе өтімділік дәрежесіне қарай жіктейді. Өтімділігіне қарай банк активтері төмендегідей топтарға бөлінеді: жоғары өтімді активтер; өтімді активтер; ұзақ мерзімді өтімді активтер /1/.

ҚР-ғы екінші деңгейдегі банктерге арналған пруденциалдық нормативтерге сәйкес жоғары өтімді активтерге мыналар жатады /2/.

- қолма-қол ақшалар;
- мемлекеттің бағалы қағаздары және Қазақстан ипотекалық компаниясы АҚ-ның борыштық бағалы қағаздары, сондай-ақ өтімділігі жоғары басқа да бағалы қағаздар;
- құйма қымбат бағалы металдар;

- Ұлттық банктегі Standard & Poors және басқа рейтингтік агенттіктердің “А” төмен емес ұзақ мерзімді рейтингі бар бейрезидент-банктердегі талап етуге дейінгі депозиттер;

- Standard & Poors және басқа рейтингтік агенттіктердің “А” төмен емес ұзақ мерзімді рейтингі бар ҚР банктерге берген “овернайт” займдары.

Банктің бұл қаражаттары банктің айналымынан қажет уақытында алуға мүмкіндік беретін активтерге жатады.

Банктің өтімді қаражаттарының құрылымына жоғарыда аталғандарынан басқалары, яғни қайтару мерзімі 30 күнді құрайтын, шетел валютасында берген барлық несиелер, алдағы 30 күн ішінде аталған банкке келіп түсуге тиісті басқа да төлемдер жатады.

Ұзақ мерзімді өтімді активтерге бір жылдан жоғары уақытқа берілген несиелердің бәрі, сондай-ақ 50% кепіл-хат және кепілдікпен 1 жылдан жоғары уақытқа берілген несиелер, Үкіметтің кепіл-хатымен, бағалы қағаздарды және бағалы металдарды кепілге алып берілген несиелерді шегеріп тастағандағы мерзімі өткен несиелер.

2004-2007 жж аралығындағы Қазақстандағы банктік сектордың активтерінің серпіні мен құрылымы 1-кестеде берілген /3/.

1-кесте ЕДБ-дің активтерінің серпіні мен құрылымы, мерзімнің басына

Банк активтерінің құрылымы, млрд теңге	2004ж	2005ж	2006ж	2007ж	Өсімі, % 2006/2007
Қолма-қол ақшалар	45,0	55,0	88,0	145,2	65,0
үлесі, %	2,7	2,0	1,9	1,6	
Корреспонденттік шоттары	68,8	150,1	243,2	835,5	243,5
үлесі, %	4,1	5,6	5,4	9,4	
Бағалы қағаздары	328,3	468,0	651,7	1 231,2	88,9
үлесі, %	19,6	17,4	14,4	13,9	
Өзге банктерде орналастырған депозиттері	84,6	85,0	345,6	393,1	13,7
үлесі, %	5,0	3,2	7,7	4,4	
Банкаралық займдары	39,2	105,1	108,2	408,8	277,8
үлесі, %	2,3	3,9	2,4	4,6	
Клиенттерге берген займдары	1 047,4	1 708,3	2 953,9	5 583,0	89,0
үлесі, %	62,6	63,5	65,4	63,0	
Капиталға жұмсалған инвестициялары мен субординирленген қарыздары	10,0	13,8	26,9	97,1	261,0
үлесі, %	0,6	0,5	0,6	1,1	
Негізгі құралдары мен материалдық емес активтері	33,6	44,6	56,1	93,0	65,8
үлесі, %	2,0	1,7	1,2	1,0	
Өзге активтері	19,1	59,8	41,5	85,1	105,1
үлесі, %	1,1	2,2	1,0	1,0	
Барлық активтері	1 677,9	2 687,5	4 515,1	8 872,0	95,5

Ескертпе –ҚҚА-нің және ЕДБ-дің есептік материалдары негізінде автор есептеген

Соңғы 4 жыл ішінде банктің активтері баптары бойынша өскендігін көреміз. Қолма-қол ақшалар 2004 жылдың 1 қаңтарына 45,0 млрд теңгені құраса, 2007 жылы 1 қаңтарында оның көлемі 145,2 млрд теңгеге дейін көтерілген. Корреспонденттік шоттарындағы қаражаттың мөлшері де 2004 жылдың 1 қаңтарына 68,8 млрд теңгені құраса, 2007 жылы 1 қаңтарында оның көлемі 835,5 млрд теңгені құрады. Бағалы қағаздарға салған қаражаттары 2004 жылдың 1 қаңтарына 328,3 млрд теңгені құраса, 2007 жылы 1 қаңтарында оның көлемі 1 231,2 млрд теңге дейін ұлғайған.

Өзге банктерде орналастырған депозиттер көлемі 2004 жылдың 1 қаңтарына 84,6 млрд теңгені құраса, 2007 жылы 1 қаңтарында оның көлемі 393,1 млрд теңгеге дейін өскен.

Банкаралық займдар мөлшері 2004 жылдың 1 қаңтарына 39,2 млрд теңгені құраса, 2007 жылы 1 қаңтарында оның көлемі 408,8 млрд теңгеге дейін немесе 10,4 есеге артқан.

Банктердің активтерін арттырудағы орыны ерекше клиенттерге берген қарыздары да 2004 жылдың 1 қаңтарына 1047,4 млрд теңгені құраса, 2007 жылы 1 қаңтарында оның көлемі 5 583,0 млрд теңгеге дейін өскен.

Капиталға салынған инвестициялар мен субординирленген қарыз мөлшері 2004 жылдың 1 қаңтарына 10,0 млрд теңгені құраса, 2007 жылы 1 қаңтарында оның көлемі 261,0 млрд теңгеге дейін немесе 26 есеге артқан. Бұл көрсетіш активтер құрылымындағы ең жоғарғысы.

Негізгі құралдары мен материалдық емес активтері мөлшері 2004 жылдың 1 қаңтарына 33,6 млрд теңгені құраса, 2007 жылы 1 қаңтарында оның көлемі 65,8 млрд теңгеге дейін немесе 2 есеге артқан.

Банктердің өзге активтерінде де өсу байқалады, яғни 2004 жылдың 1 қаңтарына 19,1 млрд теңгені құраса, 2007 жылы 1 қаңтарында оның көлемі 85,1 млрд теңгеге дейін немесе 4 есеге артқан.

Бұл кестеден қорытындылай келе банктердің активтерін басқаруда мынадай түйін жасауға болады:

- біріншіден, банктеріміз өздерінің активтерін диверсификациялау арқылы әр түрлі тәуекелдердің алдын алуы қажет;

- екіншіден, банк активтерінің өтімділігін арттыруда, 2004 жылдан ғана ҚҰБ тарапынан депозит тарту шаралы ұйымдастырылуда, банктердің қаражаттарының бөлігін осы құралға орналастырған дұрыс;

- үшіншіден, банк табысын арттыруда тыбысты активтерге, соның ішінде несиелер мен бағалы қағаздарға қаражат орналастырудың маңызы зор;

- төртіншіден, банк активтерінің сапасын көңіл аудару қажет, ол үшін жіктелетін, яғни күмәнді және үмітсіз активтерінің үлесін азайту бағытында жұмыстар жасалуға тиіс.

- бесіншіден, банктер субординирленген қарыздарын өсіріп отыр, олар банк активтерінің өтімділігіне аз үлес қосатын активтер болғандықтан, мүмкіндігінше олардың мөлшерін қысқартып, оларды табысты активтерге бағыттау қажет.

- атыншыдан, банк өтімділігін қолдауда банкаралық депозиттер мен банкаралық займдардың үлесін арттыру банкте тиімділік әкеледі.

Соңғы 8 жылдағы Қазақстандық екінші деңгейдегі банктердің активтерінің өсу серпіні 2-кестеде берілген /3,4/.

2-кесте. 2000-2007жж ЕДБ активтерінің серпіні*, кезеңнің соңына, млн теңге.

Активтері	2000 ж	2001 ж	2002 ж	2003 ж	2004ж	2005ж	2006ж	2007ж*
А тобы								
ККБ	72, 4	109, 9	191,5	423,3	656, 4	1 131, 7	2 269,2	2 750,2
ТӘБ	45,9	79,2	157,3	225,2	613, 2	963, 6	1 824,9	2 514,6
Халық Банкі	57, 2	103,5	130,2	253,6	398, 2	558, 5	977,0	1 384,1
<i>Барлығы</i>	175,5	292,6	479,0	902,1	1667,8	2653,8	5071,1	6 648,9
<i>БЖ үлесі, %</i>	33,2	35,8	41,8	53,8	62,1	58,9	57,2	58,0
В тобы								
АСҚ Банкі	11, 9	18, 7	39,3	95,7	175, 4	353, 4	1 047,2	1 049,9
Центркредит Банкі	13, 5	19, 1	32, 6	82,7	148, 5	333, 3	570,9	907,5
Альянс Банкі	5,9	8,2	21,9	50,4	120, 3	336, 9	924,8	1 231,8
Темірбанк	9,2	13,6	22,9	28,8	41,9	74,4	199,4	340,3
Каспий банкі	3,7	8,9	15,0	29,0	54,9	80,3	196,3	234,6
Нұрбанк	-	-	25,2	30,3	61,8	89,4	120,6	205, 5
Еуразиялық банк	11,2	7,5	12,5	26,5	50,4	105,2	151,6	183,1
<i>Барлығы</i>	55,4	76,0	169,4	343,4	653,2	1372,9	1592,7	2 195,3
<i>БЖ үлесі, %</i>	10,5	9,4	14,7	20,5	24,3	30,4	18,0	19,1
С тобы								
Өзге банктер	297,0	448,0	496,5	432,4	366,5	488,4	2208,2	2625,2
<i>БЖ үлесі, %</i>	56,3	54,8	43,5	25,7	13,6	10,7	24,8	22,9
<i>Барлық ЕДБ-дің активтері</i>	527,9	816,6	1144,9	1677,9	2687,5	4515,1	8 872,0	11 469,4

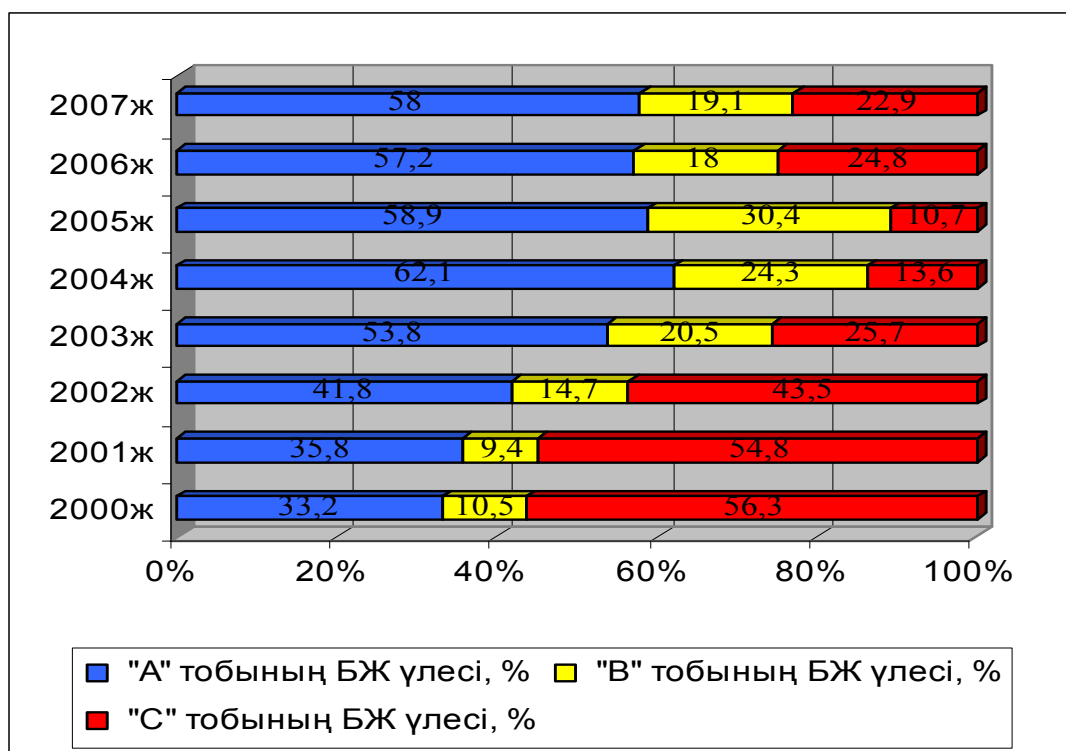
Ескерту- ЕДБ-дің есептік мәліметтері негізінде автормен есептелген

** - 1.10.2007ж

Банк жүйесіндегі «А» тобындағы үш банктің активтері жоғары қарқынмен өскен. 2000 жылы олардың үлесі -33,2%-ды құраса ал, 2006 жылдың аяғында өсіп, 57,2%-ды құраған немесе ол дегеніміз банк жүйесіндегі капиталдың жартысынан жоғары көрсеткішке ие.

«В» тобындағы банктердің банк жүйесіндегі активтеріндегі 5,7 есе өскен. Яғни олардың үлесі 2000 жылы -9,4%-ды құраса, ал 2006 жылдың аяғында екі есе өсіп, 18,0 %-ды құраған немесе банк жүйесіндегі капиталдың бестен бірін алады.

«С» тобындағы өзге 23 банктің активтерінің өсуі баяу, яғни олардың үлесі 2000 жылы -57,4%-ды құраса, ал 2006 жылдың аяғында 2 есе төмендеп, 27,8%-ды құраған (1-сурет).



1-сурет. ЕДБ-дің активтерінің банк жүйесіндегі үлесі, %

Мұндағы «А» тобындағы банктердің активтерінің үлесінің жоғары болуы, олардың осы жылдар ішіндегі сырттан тартқан қаражаттар есебінен берген несиелерінің өсуімен тікелей баланысты. Несиелердің ішінде ипотекалық несиелер үлесі өсіп отыр. «В» тобындағы банктерде де сондай жағдай орын алған. Ал «С» тобындағы банктердің активтері баяу өскендігіктен олардың үлесі керісінше аязайған байқалады.

2-кесте бойынша мынадай қорытынды жасауға болады:

- біріншіден «А» тобындағы банктеріміз алдағы уақытта активтерінің шексіз ұлғаюына көңіл аударуы қажет, яғни бұл жерді ұзақ мерзімді несиелердің өсуі өз кезегінде банктердің өтімділігін төмендететіні және оның тәуекелмен байланыстығын есте ұстаған дұрыс. Активтердің өсуіне банк капиталының сай келмеуі банк міндеттемелері мен өтімділігі үшін жауап беруда қиындықтар туғызуы мүмкін. Сондай-ақ аталған топтағы банктер ірі олигархтарға айналуға немесе нарықты монополияландыруға үлес қосуда. Менің ойымша, аталған үштіктің осыншама жоғары үлеске ие болуының басты себебі, олардың банктік топ құруымен тікелей байланысты сияқты. Аталған үштіктің активтерінің жіктеліміндегі проблемалық активтердің оның ішінде тәуекелді несиелердің үлесінің жоғары болуы жағынан алдыңғы орынды «ТұранӘлем банкі» АҚ алады. Қазіргі кезде аталған банк нарықта қатаң несиесаясатын жүргізуге бағыт алды. Яғни несиенің бағасы екі есе өсіріп, бастапқы салым мөлшерінде сонша есе көтерді. Проблемалық несиелердің үлесі жағынан екінші орында «Казкоммерцбанкі» АҚ алады. Бұл банкте несиелеу шартын қайта қарап несиесаясатын қатаң жүргізуде. Тек мұнда тұрақты несиесаясат жүргізіп отырған Халық банкі, оның несиелеу шартында аса өзгеріс болған

жоқ, яғни бұл дегеніміз аталған банктердің активтерінің сапасының жоғары деңгейде болуын сипаттайды.

- Екіншіден, «В» тобындағы 7 банктердің активтерінің «А» тобындағы банктердің активтерінен 3 еседей кем болуы, қадағалаушы ұйымдарды ойлантуға тиіс. Олардың банктердің қатарында да активі жағынан бірінші үштікпен таласатын «Альянс банк» АҚ және «АСҚ банк» АҚ сияқты банктер бар. Әсіресе осындай банктердің активтерінің сапасына әсіресе «Альянс банк» АҚ-нің активтерінің сапасына мән беру қажет.

- Үшіншіден, «С» тобындағы 23 банктердің активтерінің жиынтығы «А» тобындағы банктерден 2 есе еседей кем. Нақтырақ айтсақ, олардың жиынтық активтерінің шамасы «үлкен үштікке» кіретін бір банктің активіне пара-пар. Сонда мұны қалай түсуінуге болады, яғни барлығы қосылып бір банктің қызметін ғана көрсетіп отырғаны ойландырады.

Аталған топтағы 23 банктің шетелдік капиталдың қатысуымен құрылған 15 банктері бар екендігін жоғарыда айтылып өттік. Біздің ойымызша, олардың қатарында бірнеше шетелмен еншілес банктердің біздің қаржы нарығымызға арзан шетелден капиталын тартып отырғаны, ондай ресурстарды клиенттерге тікелей бермеуінің себебі мынада: біріншіден тәуекелден қашады, екіншіден банктер арқылы орналастырудан көп пайда табады. Мұндай банктердің біздің экономикамыздың, оның ішінде банктік сектордың даму үшін пайдасы шамалы екендігін қайталап айта келіп, олардың өзге елдердің экономикасы үшін жұмыс жасап отырғанын қадағалаушы ұйымдар білуге тиіс.

Демек, соңғы 4 жылда банк активтерінің қарқынды өсуіне ішкі факторлардың да ықпалының болғанын айта кету керек. Оның себебі, экономикалық өсуімен байланысты кәсіпорындардың және халықтың тыбыстары артып, нәтижесінде банк ресурстарының ұлғаюына әкелді.

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банктің Басқармасының 2002 жылы 16 қарашадағы № 465 қаулысымен бекітілген “Активтердің, шартты міндеттемелердің жіктелуі және оларды күмәнді және үмітсіз санаттарға жатқыза отырып, оларға қарсы провизиялар құру” туралы ережесіне сәйкес, ҚР қаржылық қадағалау агенттігіне банктер ай сайын айлық баланспен бірге активтер мен шартты міндеттемелердің жіктелуі және оларға қарсы провизиялар құру туралы мәліметтер береді.

Мұндағы активтерге заңды және жеке тұлғаларға қатысты, сондай-ақ басқа банктерге байланысты банктің талаптары жатады.

Аталған ережеге сәйкес, активтер мен шартты міндеттемелер стандартты және жіктелінген болып бөлінеді.

Жіктелінген активтер қатарына жатпайтын активтер стандартты болып табылады.

Жіктелінген активтер мен шартты міндеттемелер күмәнді (5 санатты күмәнді) және үмітсіз болып бөлінеді.

Жіктелген активтер қатарына банк несиелері, депозиттері, бағалы қағаздары, дебиторлық қарыздары және шартты міндеттемелері жатады /5/.

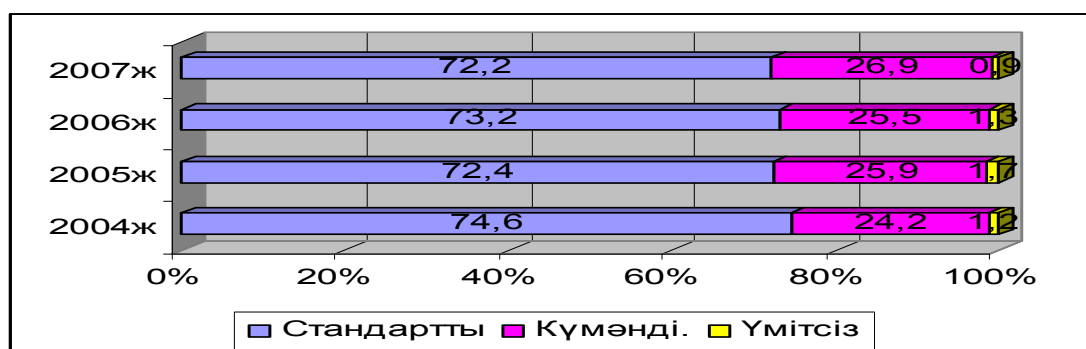
ЕДБ-дің активтері мен шарты міндеттемелерінің жіктелімі туралы 4-кестеден көруге болады.

4-кесте. ЕДБ-дің активтері мен шартты міндеттемелерінің сапаларының серпіні, кезеңнің басына

Банк активтері мен шартты міндеттемелерінің жіктелімі	2004ж	2005ж	2006ж	2007ж
Барлық активтер мен шартты міндеттемелер, млрд, теңге с.і.:	1 965,9	3 330,3	5 427,0	11 242,5
Стандартты	1 467,2	2 411,5	3 973,5	8 117,7
үлесі, %	74,6	72,4	73,2	72,2
Күмәнді, с.і.	475,0	862,6	1 382,1	3 026,9
үлесі, %	24,2	25,9	25,5	26,9
1-санатты күмәнді	350,0	691,5	1 136,8	2 587,9
үлесі, %	17,8	20,8	21,0	23,0
2-санатты күмәнді	37,0	28,9	38,2	112,7
үлесі, %	1,9	0,9	0,7	1,0
3-санатты күмәнді	51,4	97,9	142,8	236,1
үлесі, %	2,6	2,9	2,6	2,1
4-санатты күмәнді	16,1	18,9	28,5	39,0
үлесі, %	0,8	0,5	0,5	0,3
5-санатты күмәнді	20,5	25,4	35,8	51,2
үлесі, %	1,1	0,8	0,7	0,5
Үмітсіз	23,7	56,2	71,4	97,9
үлесі, %	1,2	1,7	1,3	0,9

Кестеден байқағанымыздай банктердің активтері мен шартты міндеттемелерінің сапасына жасалған талдаудан, стандартты активтер мен шартты міндеттемелердің үлесінің 2004 жылмен салыстырғанда 2007 жылы 74,6%-дан 72,2%-ға дейін төмендегенін көруге болады. Ал күмәнді активтер мен шартты міндеттемелердің үлесі болса керісінше 2004 жылмен салыстырғанда 2007 жылы 24,2%-дан 26,9%-ға дейін өскен. Күмәнді активтердің ішінде, 1-санаттағы күмәнді активтер мен шартты міндеттемелердің үлесі 2004 жылмен салыстырғанда 2007 жылы 17,8%-дан 23,0%-ға дейін өскен. Үмітсіз активтер мен шартты міндеттемелердің үлесі керісінше төмендеп отыр, немесе 2004 жылмен салыстырғанда 2007 жылы 1,2%-дан 0,9%-ға дейін төмендеген.

Төмендегі 2-суреттен 2004-2007жж банктердің активтері мен шартты міндеттемелерінің құрылымын көруге болады.



2-сурет. ЕДБ активтері мен шартты міндеттемелерінің құрылымы

Банктің активтерінің сапасын талдаудың мақсаты - банктің есеп беруінде олардың өтімділік қабілеттілігі мен құны дұрыс көрсетілгенін анықтау. Тәуекел деңгейін анықтауда активтердің әр деңгейдегі тәуекелінің бар екенін ескеру қажет. Белгілі бір активтердің түрлері тәуекелмен ешбір байланыссыз болады. Мысалға, кассадағы қолма-қол ақша немесе Ұлттық банктегі корреспонденттік шоттағы қалдық. Бұл активтерге қарама-қарсы 100 % тәуекелі бар активтер бар, оларға банктен берілетін несиелер жатады.

Қорыта айтқанда, активтердің сапасын талдау барлық активтердің түрлерін сондай-ақ баланстан тыс активтер мен проблемалы активтердің негізгі бөлігін қамтиды. Банктердің активтерінің құрылымында жіктелген (күмәнді және үмітсіз) активтер үлесінің жоғарылығы банктердің активтерінің сапасын төмендетіп қоймай, олардың өтімділігі мен табыстылығына да кері ықпал етеді. Бұл жерде банк активтерінің сапасын арттыру үшін жіктелген активтер мен шартты міндеттемелердің үлесін азайту барысында жұмыс жасау қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Макыш С.Б. Банк ісі // Алматы Издат-маркет. 2007ж.
2. 2002 жылы 3 маусымдағы Ұлттық банк Басқармасының № 213 қаулысымен бекітілген “Екінші деңгейдегі банктерге арналған пруденциялық нормативтер туралы” ереже.
3. ҚР ҚҚА-нің есептік материалдары // 2004-2006жж.
4. ҚҰБ-нің статистиаклық бюллетені // 2004-2007 жж.
5. 2002 жылы 16 қарашадағы N 465 қаулысымен бекітілген “Активтердің, шартты міндеттемелердің жіктелуі және оларды күмәнді және үмітсіз санаттарға жатқыза отырып, оларға қарсы провизиялар құру” туралы ережесі.

Резюме

В данной статье рассматриваются существующие проблемы повышения качества активов банков второго уровня в РК.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Г.С. Серикова, к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Социально-экономическая роль страховых компаний обусловлена выполняемой ими функцией финансового стабилизатора развития экономики, который, с одной стороны, позволяет субъектам экономики компенсировать ущерб, наступающий вследствие неизбежных случайных событий, а с другой — накапливать финансовые ресурсы для инвестирования их в экономику.

Финансовые ресурсы страховщика имеют более сложную организацию, чем аналогичные ресурсы предприятий других отраслей народного хозяйства, так как в большей части состоят из привлеченных средств, которые в течение некоторого времени являются временно свободными денежными средствами страховщика. Эти временно свободные денежные средства страховщика выступают источником финансирования инвестиций. Таким образом, оборот денежных средств страховой компании обеспечивает не только страховую защиту, но и процесс их инвестирования в экономику государства. Следовательно, средства страховой компании, находящиеся в обороте, образуют финансовый потенциал, которым располагает страховщик при осуществлении своей деятельности.

Рассматривая понятие «потенциал», следует отметить, что в энциклопедическом словаре потенциал представлен как «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой — либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, государства, общества в определенной области» [1, с. 1058]. В отечественной экономической литературе отмечается что «финансовые ресурсы подразумевают источники денежных средств, возможности хозоргана или субъекта хозяйствования в образовании таких средств, то есть «мощность» в этом отношении (потенциал)» [2, с.30]. По мнению российских ученых-экономистов финансовый потенциал представляет собой «средства, находящиеся в обороте страховщика и используемые для проведения страховых операций и осуществления инвестиционной деятельности» [3, с.743].

Базируясь на вышеприведенных определениях, мы считаем, что финансовый потенциал страховой компании представляет собой совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, имеющих в распоряжении страховщика и используемых для обеспечения страховой и инвестиционной деятельности. Финансовый потенциал является важным показателем финансовой мощи страховой компании и тем самым условием ее успешной деятельности на финансовом рынке. На размер финансового потенциала оказывают влияние объем и качество финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении страховой компании.

При организации страховой компании первым и базисным фактором

формирования финансового потенциала становится собственный капитал, который состоит из оплаченного уставного капитала, резервного капитала, сформированного за счет прибыли, и нераспределенного дохода. Кроме того, к собственным средствам могут быть отнесены сформированные за счет чистой прибыли страховщика фонд потребления и фонд накопления. Характерным для собственных средств является то, что они свободны от каких-либо внешних обязательств.

В целях обеспечения финансовой устойчивости страховщика в Казахстане, как и за рубежом, законодательно устанавливается требование к минимальному уровню уставного капитала. Уставный капитал предназначен для обеспечения уставной деятельности предприятия и может быть использован для покрытия расходов по страховым выплатам при недостатке средств страховых резервов и текущих поступлений страховых взносов. Уставный капитал формируется в порядке и размерах, определенных действующим законодательством и учредительными документами. Минимальный размер уставного капитала для казахстанских страховых компаний определен в Инструкции о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов страховой (перестраховочной) организации, разработанной Агентством финансового надзора Республики Казахстан. На сегодняшний день согласно Инструкции минимальный размер уставного капитала для страховой (перестраховочной) организации составляет:

при получении лицензии по отрасли «общее страхование» - 430 (четыреста тридцать) миллионов тенге;

при получении лицензии по отрасли «страхование жизни» - 670 (шестьсот семьдесят) миллионов тенге;

при получении лицензии по отрасли «общее страхование» и лицензии по перестрахованию - 450 (четыреста пятьдесят) миллионов тенге;

при получении лицензии по отрасли «страхование жизни» и лицензии по перестрахованию - 690 (шестьсот девяносто) миллионов тенге;

при получении лицензии по перестрахованию с осуществлением перестрахования как исключительного вида деятельности - 530 (пятьсот тридцать) миллионов тенге [4].

Другой вид собственных средств представляет собой так называемый резервный капитал. Он представляют собой средства, полученные в результате собственной деятельности страховщика. Методика формирования резервного капитала не имеет отраслевой специфики, а соответствует общим принципам организации хозяйственной деятельности предприятий.

Следующая составляющая собственного капитала страховой компании — нераспределенный доход.

Привлеченный капитал страховой компании включает следующие элементы:

- страховые резервы;
- кредиторская задолженность;
- кредиты.

Привлеченный капитал страховой компании в значительной степени преобладает над собственным капиталом. Это обусловлено отраслевой спецификой. Проведение страховых операций предполагает аккумулирование страховой премии, причем сбор взносов со всех участников страхового фонда сопровождается фактами исполнения обязательств страховщика по выплате страхового возмещения лишь перед некоторыми из них. Таким образом, деятельность страховой компании основана на создании страховых резервов, источником которых являются средства страхователей, поступившие в форме страховых премий. Они не принадлежат страховщику. Эти средства лишь временно, на период действия договоров страхования находятся в распоряжении страховой компании, после чего, либо используются на выплату страховой суммы, либо преобразовываются в доходную базу (при условии безубыточного прохождения договора), либо возвращаются страхователям в части, предусмотренной условиями договора. Возможность преобразования страховых резервов через некоторое время в доход страховщика обосновывает корректность определения "привлеченные средства" или "привлеченный капитал". Они временно могут быть использованы страховщиком.

Правильное формирование страховых резервов, наряду с другими не менее важными функциями страховых организаций, такими как инвестирование страховых фондов, перестрахование и др., являются основой финансовой устойчивости страховщиков. При рассмотрении данной проблемы необходимо опираться на законодательную и нормативную базу, регламентирующую страховую деятельность в Республике Казахстан. В ст. 47 Закона Республики Казахстан "О страховой деятельности" указано, что для обеспечения исполнения принятых обязательств по действующим договорам страхования и перестрахования страховая (перестраховочная) организация обязана иметь сформированные страховые резервы в объеме, рассчитанном актуарием. Страховые резервы страховых компаний в соответствии с требованиями казахстанского страхового законодательства формируются отдельно по каждой отрасли страхования на основании актуарного заключения. В зависимости от отрасли страхования страховые резервы отечественных страховщиков подразделяются на следующие виды:

- резервы по отрасли «общее страхование»;
- резервы по отрасли «страхованию жизни» [5].

Такое разделение вызвано различным содержанием, функциями и задачами страховой защиты, характером рисков и, наконец, методологией расчетов тарифов.

Страховые резервы по отрасли «общее страхование» включают следующие виды резервов:

- резерв незаработанных премий;
- резерв заявленных, но неурегулированных убытков;
- резерв произошедших, но незаявленных убытков.

Расчет страховых резервов страховой (перестраховочной) организации, осуществляющей страховую деятельность в отрасли «страхование жизни»

производится актуарием отдельно по каждому договору страхования (перестрахования), за исключением договоров страхования жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, в случаях, когда страховая организация не покрывает риск смерти застрахованного, а также отдельно по видам договоров:

- не накопительного страхования (перестрахования) жизни;
- накопительного страхования (перестрахования) жизни;
- аннуитета, по которым сроки начала осуществления страховых выплат приходятся после даты расчета;
- аннуитета, по которым сроки начала осуществления страховых выплат наступили до даты расчета.

Страховые резервы, обязательные для формирования страховщиками по отрасли «страхование жизни», включают в себя:

- резерв произошедших убытков по договорам страхования (перестрахования) жизни;
- резерв произошедших убытков по договорам аннуитета;
- резерв произошедших, но незаявленных убытков;
- резерв заявленных, но неурегулированных убытков.

Таким образом, финансовый потенциал страховой компании представляет собой совокупность имеющихся в распоряжении страховщика собственных и привлеченных финансовых ресурсов, которые являются важным источником инвестиций в реальный сектор экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1.Советский энциклопедический словарь /Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1988. – 1600 с., – ил.
- 2.Мельников В.Д., Ильясов К.К. Финансы. – Алматы: Изд. 2-е, перераб. и доп. – Каржы-каражат, 1997.- 472с.
- 3.Страхование: Учебник/Под ред. Т.А.Федоровой. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2003 . – 875с.
- 4.Инструкция «О нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов страховой (перестраховочной) организации, формах и сроках представления отчетов о выполнении пруденциальных нормативов»/Приложение 1 к постановлению правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 25 марта 2006 года № 87 // www.afn.kz
5. Инструкция «О требованиях к методике расчета страховых резервов страховых (перестраховочных) организаций Республики Казахстан» /Приложение к постановлению правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 15 апреля 2006 года № 211 // www.afn.kz

ПОЛИТИКА МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАИМСТВОВАНИЯ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Берстембаева Рысты Кудайбергеновна – к.э.н., кафедра «Финансы»

Проблемы укрепления доходной базы местных бюджетов приобретают особую актуальность в связи с новым этапом реформирования бюджетной системы страны, развитие которой на современном этапе ставит задачу поиска оптимальных финансовых инструментов мобилизации средств в бюджеты всех уровней.

С помощью местных займов возможна мобилизация относительно дешёвых заёмных ресурсов, предоставляемых на максимально длительный срок. Выпуск муниципальных облигаций является наиболее приемлемым и экономически целесообразным методом финансирования расходов территориальных органов власти, широко распространённым в мире способом удовлетворения финансовых потребностей административно-территориальных единиц государства.

Использование заёмных средств, привлечённых в результате выпуска муниципальных облигаций, оказывает значительно меньшее негативное воздействие на государственные финансы в целом по сравнению с инфляционными приёмами финансирования. Заём позволяет переместить спрос от юридических и физических лиц к территориальному органу власти без увеличения совокупного спроса и количества денег в общегосударственном масштабе. Кроме того, при инвестировании заёмного капитала в экономические и социальные программы он выступает важным фактором социально-экономического развития региона, а также способствует нормализации денежного обращения благодаря изъятию значительных денежных сумм.

Успешное проведение муниципальных займов, реализация региональных социально-экономических проектов за счёт инвестирования привлечённых по займу средств повышает авторитет территориальных органов власти у населения и у центрального правительства, что является важным для повышения социальной стабильности в регионе, способствует улучшению инвестиционного климата, что в целом способствует повышению кредитного рейтинга местных органов власти.

Изучение положительного зарубежного опыта регулирования муниципального заимствования, его оценка через призму национальных интересов, адаптация к отечественным условиям позволят, на наш взгляд, создать основу для возрождения практики муниципального заимствования в республике. Данная проблема актуализируется в связи с необходимостью расширения перечня финансовых инструментов для инвестирования пенсионных активов и средств других институциональных инвесторов.

В этой связи представляет интерес практика регулирования выпуска и обращения муниципальных облигаций, а также вопросы надлежащего государственного контроля.

Поиск оптимальной формы регулирования заёмной политики регионов основан на анализе мирового опыта, представленного альтернативными подходами [1; с.67-70]. Американская модель регулирования опирается на развитую институциональную фондовую инфраструктуру, работающую по принципу естественных противовесов. Западно-европейская модель базируется на солидарно финансовой ответственности центральных органов власти за заёмную политику муниципальных образований, что обеспечивается посредством жёсткого государственного регулирования и контроля. Так, во Франции муниципалитеты должны согласовывать с уполномоченными правительственными органами каждый инвестиционный проект, финансируемый за счёт заёмных средств.

Сравнительный анализ методов регулирования эмиссионной деятельности государства в различных странах представлен в таблице 1.

Обобщая опыт развитых стран в области регулирования выпуска долговых ценных бумаг их административно-территориальными единицами, можно выделить следующие основные ограничения эмиссионной деятельности и требования, предъявляемые к заёмщикам.

Для большинства экономически развитых стран характерно жёсткое регулирование эмиссионной деятельности административно-территориальных единиц государства со стороны правительства:

- право выпуска публично размещаемых ценных бумаг предоставляется только хорошо известным заёмщикам, имеющим длительную кредитную историю, в том числе опыт выпуска долговых обязательств, размещаемых по закрытой подписке;
- заимствования субъектов государств и муниципалитетов на внешнем рынке в большинстве стран законодательно запрещены или ограничены;
- размер публичного долга обычно ограничен определённым процентом от общей стоимости налогооблагаемой собственности;
- финансирование текущих расходов за счёт привлечённых ресурсов запрещено, заимствования могут осуществляться только с целью финансирования инвестиционных проектов;
- отмечается ужесточение контроля за деятельностью профессиональных участников рынка муниципальных ценных бумаг, а также требования к информационной прозрачности и доступности информации этого рынка для инвесторов.

Государственное регулирование осуществляется на федеральном и региональном уровнях и направлено на обеспечение финансовой устойчивости эмитента долговых обязательств. Распределение полномочий на разных уровнях управления определяется политическим устройством страны, её законодательством и спецификой организации фондового рынка.

Таблица 1 - Сравнительный анализ методов регулирования эмиссионной деятельности субъектов государства в зарубежных странах и в России.

Параметр регулирования	США	Франция	Великобритания	Германия	Япония	Россия
Разрешение центральных органов на выпуск ценных бумаг	-	- (при условии соблюдения определённых требований)	+	+	+	+
Ограничения по объёму долга	-	-	+	-	+	-
Лимит расходов на обслуживание долга	-	-	+	-	-	+
Требования к обеспечению долговых обязательств, гарантии инвесторам	Включение в проспект аудиторского заключения, «удостоверение законности» займа, трастовый договор с управляющим, присвоение кредитных рейтингов, страхование.	Включение в бюджет расходов на погашение и обслуживание	Включение в бюджет расходов на погашение и обслуживание, смещение должностных лиц в случае несбалансированности бюджета или некорректного управления ими.	Включение в бюджет расходов на погашение и обслуживание, финансовый план на текущий год, пятилетний финансовый план.	Обеспечение правительствами и частными фондами, публичных финансовых институтов, создание фонда погашения, досрочное погашение.	Включение в бюджет расходов на погашение и обслуживание
Налоговые льготы	+	-	+	-	-	-
Преимущественные формы заимствований	Облигации	Облигации	Заимствования через кредитный департамент	Долгосрочные кредиты спец.банков, долговые расписки, облигации	Облигации	Облигации, краткосрочные долговые обязательства, кредиты.
Направления использования средств	Нет ограничений	Инвестиции	Инвестиции	Инвестиции, покрытие кассовых разрывов	Нет ограничений	Погашение долга, инвестиции, покрытие кассовых разрывов
Гарантии центрального правительства	-	-	+(фактически)	+	-	-
Последствия дефолта	Процедура банкротства для реструктуризации и долга	Задержка исполнения обязательств	Судебные меры по корректировке уровня налогообложения, наказание должностных лиц, вмешательство центрального правительства	Судебное вмешательство, поддержка государства	Нет данных	Законодательством не регулируется.

*Источник: Чеканова Е. Государственное регулирование выпуска субфедеральных ценных бумаг. – Рынок ценных бумаг, №20 (251), 2003 г., с. 67-70.

В европейских странах и Японии регулирование эмиссионной деятельности местных органов власти и рынка муниципальных ценных бумаг централизовано в большей степени, чем в США. Однако механизм гарантирования надёжности муниципальных облигаций наиболее детально разработан для американских инвесторов.

Льготное налогообложение доходов по государственным, в том числе муниципальным ценным бумагам как стимул привлечения инвестиций в этот сектор финансового рынка применяется только в США, Великобритании, Голландии. Причём если налоговое регулирование государственных ценных бумаг в США отличается повышенной сложностью, гибкостью и избирательностью, то Великобритания и Голландия демонстрируют более радикальный и простой подход, выводя из-под налогообложения все доходы по государственным ценным бумагам для всех категорий инвесторов. В странах, где установлены традиционно низкие процентные ставки по кредитам, выдающимся муниципалитетам, налоговые льготы для держателей ценных бумаг отсутствуют.

Эмитент отвечает по выпущенным ценным бумагам своим бюджетом и всем принадлежащим ему имуществом. Расходы на погашение и обслуживание долга должны быть предусмотрены в его бюджете на соответствующий год. Центральные правительства большинства стран, за исключением Германии и Великобритании, не несут ответственности по долговым ценным бумагам субъектов и муниципалитетов. Однако, как показывает практика, в случае неплатежеспособности субъекта государства или муниципального образования центральное правительство, так или иначе, оказывает ему помощь.

Наиболее приемлемым для адаптации к казахстанским условиям является опыт регулирования эмиссионной деятельности в европейских странах, и, прежде всего Великобритании, отличающейся от других стран более консервативным подходом. Во-первых, в Республике Казахстан местные органы не наделены широкими полномочиями и не обладают таким уровнем финансовой самостоятельности, как в США. Во-вторых, традиционно сильные позиции в Казахстане, как и в европейских странах, имеют банки второго уровня (в отличие от американского фондового рынка, ориентированного на частных инвесторов и инвестиционные фонды).

Государственное регулирование эмиссионной деятельности местных исполнительных органов должно быть направлено на решение следующих задач:

- 1) создание системы гарантий для инвестора, в том числе и для частного;
- 2) регулирование деятельности профессиональных участников рынка и контроль за соблюдением ими требований законодательства;
- 3) определение требований к финансовой устойчивости эмитента и обеспеченности его долговых ценных бумаг;
- 4) регулирование параметров рынка долговых ценных бумаг и антимонопольные меры по его поддержанию.

В результате проведённых исследований было выявлено, что эмиссия ценных бумаг местными органами власти наиболее развита в тех странах, в которых субъекты обладают значительной самостоятельностью во внутренних делах. Следует также отметить, что наибольшее развитие в США муниципальные облигации в силу наличия налоговых льгот, тогда как Западная Европа тяготеет к банковскому кредитованию.

В РФ в настоящее время общее количество зарегистрированных муниципальных займов приближается к ста. За субфедеральными образованиями право заимствования было закреплено ещё в 1992 году, и, соответственно, ими к настоящему моменту уже накоплен определённый опыт участия на рынке ценных бумаг. Как показывает опыт субфедеральных займов Москвы и Санкт-Петербурга, должна быть отлажена система финансового планирования, позволяющая идентифицировать все имеющиеся обязательства: заёмщика, проценты, основные суммы, сроки платежа (а также возможные изменения в случае определённых факторов – инфляции, процентных ставок, курсов валют и т.д.), а также обеспечивать наличие ресурсов, необходимых для достижения требуемого уровня платежей [2; с.72]. Такое планирование должно быть систематическим и обоснованным, а не эпизодическим и интуитивным.

Обращаясь к опыту муниципального и субфедерального заимствования РФ, следует отметить следующие моменты. Для того чтобы повысить уверенность инвесторов в том, что заём будет аккуратно обслуживаться, муниципальные власти создают специальный залоговый фонд. Передаваемое в такой фонд городское имущество служит дополнительной гарантией погашения займа. «Юридически создание такого фонда лишь конкретизирует положения Бюджетного кодекса РФ о том, что муниципальный долг обеспечивается всем муниципальным имуществом» [3; с.62].

Важной подсистемой механизма муниципального заимствования является *контроль за целевым использованием средств*. Он обеспечивает соответствие процесса финансирования инвестиционных проектов с программами, регламентирующими график выполнения работ. Для выработки оптимальной системы контроля обратимся к опыту развитых стран.

Наиболее близким к рыночным механизмам осуществления контроля за субнациональными займами является подход, при котором лимиты задолженности субнациональных властей не установлены законодательно и не диктуются центром, но к ним приходят через процесс переговоров между федеральным и более низкими уровнями власти (так называемый совместный контроль). Варианты такого подхода можно найти в некоторых европейских странах, например, в Бельгии, Австрии.

Ряд стран избрали контроль на основе жёстких правил, прописанных в конституции либо законах. Некоторые из этих правил устанавливают лимиты абсолютного уровня задолженности субнациональных властей, другие определяют, что заимствования могут производиться только на определённые цели (обычно это инвестиционные проекты); третьи

определяют, например, что новые заимствования разрешаются до максимально возможной величины обслуживания долга. Наконец, некоторые страны запрещают или жёстко ограничивают определённые типы заимствования, которые с макроэкономической точки зрения представляются наиболее рискованными (например, заимствования у Центрального банка, которые, как известно, запрещены Маастрихтским договором всем странам ЕС). Многие страны используют комбинацию этих правил.

Правила, ограничивающие заимствования субнациональных властей инвестиционными целями, типичны для промышленно развитых стран – Германии, Швейцарии, большинства штатов в США. В данных странах региональным представительным органам позволено осуществлять краткосрочные заимствования для пополнения ликвидности только в рамках одного финансового года.

Во многих странах Центральное правительство обладает правом прямого административного контроля над заимствованиями муниципальных образований. Этот контроль может принимать различные формы, включая установление годовых лимитов на совокупный долг субнациональных властей (либо на отдельные его компоненты, как, например, внешний долг), надзор и разрешительный порядок конкретных операций заимствования (включая утверждение условий операции), и (или) централизация всего государственного заимствования, с дальнейшей передачей субнациональным правительствам на утверждённые цели. Контроль распространяется обычно не только на стадии предварительного утверждения заимствований, но и на последующий мониторинг детализированного расходования средств.

Осуществление прямого административного контроля со стороны центрального правительства более характерно для унитарных государств [4; с.53-55]. Анализ опыта некоторых стран в области контроля за муниципальными заимствованиями позволяет сделать вывод, что природа и предмет контроля в значительной мере различаются, отражая, в частности, историю страны, баланс сил между различными уровнями власти, макроэкономические и фискальные условия, а также уровень развития финансовых рынков. Каждая из проанализированных моделей контроля имеет свои достоинства и недостатки, совмещение которых делает их применимыми в условиях конкретного государства. При этом изменение внешних условий непременно отражается на характере контроля и приводит к пересмотру модели его применения.

Эффективность заимствований многократно возрастает, если их цели, решая проблемы одного уровня государственной системы, одновременно способствуют решению проблем на всех уровнях. Для этого необходимо, как считают российские специалисты, [5; с.96] существование концепции развития государства в целом.

Особо остро стоит вопрос о формировании имиджа администрации как заёмщика. Наиболее важными действиями в данном направлении является создание и упрочение хорошей кредитной истории, получение кредитных

рейтингов и обеспечение информационной прозрачности долговой и бюджетной политики региона.

В мировой практике международный рейтинг региона может быть присвоен рейтинговыми агентствами. На сегодняшний день инвесторами высоко ценится рейтинг, выставленный двумя крупнейшими из них – Moody's (M's) и Standard&Poor's (S&P). В таблице 2 представлены факторы, определяющие рейтинг муниципальных образований. [6; с.18]

Таблица 2 - Факторы, определяющие рейтинг муниципальных образований

	<i>Экономический анализ</i>	<i>Анализ задолженности</i>	<i>Финансовый анализ</i>	<i>Административные факторы</i>
(M's)	1. Географические и местные преимущества; 2. Величина города и особенности землепользования; 3. Численность, состав и динамика населения; 4. Уровень доходов населения; 5. Возраст жилого фонда; 6. Стоимость принадлежащего горожанам жилья; 7. Стоимость нового строительства; 8. Структура занятости; 9. Отношение города к городскому статистическому ареалу; 10. Транспортная система города; 11. Динамика производства; 12. Прогнозы экономического положения.	1. Долговое бремя – объём долга, соотносённый с рыночной стоимостью, подлежащей налогообложению. 2. Сальдо задолженности; 1. Структура долга; 2. Долговая история; 3. Программы реструктуризации задолженности;	1. Доля краткосрочных займов в общем объёме задолженности; 2. Стоимость подлежащей налогообложению собственности, её величина и тенденции изменения; 3. Налоговые ставки; 4. Структура налогов; 5. Бюджетные ассигнования по расходам; 6. Доля расходов по обслуживанию долга в общем объёме расходов; 7. Процент собираемости налогов; 8. Тенденции изменения объёмов доходов бюджета; 9. Тенденции изменения объёмов расходов бюджета.	1. Устройство органов управления; 2. Уровень профессионализма; 3. Взаимоотношения с вышестоящими уровнями власти; 4. Информационная открытость.
	<i>Экономическая база</i>	<i>Долговые факторы</i>	<i>Финансовые факторы</i>	<i>Административные факторы</i>
(S&P)	1. Уровень доходов и темпы экономического роста; 2. Структура занятости и динамика рабочей силы; 3. Безработица; 4. Численность, состав, изменения в динамике населения; 5. Основные работодатели и налогоплательщики; 6. Структура и динамика строительства; 7. Возраст и структура жилого фонда; 8. Динамика розничной торговли; 9. Банковские депозиты.	1. Виды долговых обязательств; 2. История заимствований; 3. Долговое бремя; 4. Схемы погашения задолженности; 5. Ограничения по объёму долга и по максимальной стоимости заимствований; 6. Программы реструктуризации задолженности.	1. Структура налоговых доходов бюджета; 2. Увеличение бюджета по отношению к численности населения и налоговой базе; 3. Баланс доходов и расходов бюджета; 4. Краткосрочный долг; 5. Потребности пенсионного фонда;.	1. Устройство органов власти; 2. Конституционные ограничения на ставки налогов, принципы налогообложения; 3. Разделение ответственности с др. уровнями власти; 4. Уровень и тенденции налогообложения; 5. Ставки и собираемость налогов; 6. Возможные судебные процессы; 7. Оценка профессионального уровня.
*Источник: Гордин В.А. Кредитный рейтинг и его влияние на эффективность размещения облигационных займов субъектами РФ и органами местного самоуправления. – Финансы и кредит., №18 (90), 2001 г., с.18				

Как видно из таблицы, процесс присвоения кредитного рейтинга состоит из трудоёмкой и сложной работы, состоящей в анализе всех вышеуказанных показателей и соотношении их между собой. Оба агентства

используют приблизительно одинаковые характеристики муниципалитетов при выставлении выпускам их облигаций кредитного рейтинга. Разница состоит в том, что каждое из агентства имеет свои приоритеты по отношению к выбору того или иного показателя, каждому из которых присваивается больший или меньший удельный вес.

Данные по экономической базе отражают платёжный потенциал муниципалитета. Важными здесь считаются: численность населения, уровень доходов и темпы их роста, показатели занятости, характеристики жилого фонда. Финансовые факторы, учитываемые при анализе – структура доходов, соотношение их с объёмом расходов. При анализе задолженности изучается характер долговых обязательств, соотношений между суммарной величиной долга, доходами бюджета и налоговой базой. Также принимается во внимание долговая история и планы сокращения текущей задолженности. При анализе органов управления наибольшее значение имеет форма управления и степень профессионализма при осуществлении управленческих функций.

Произведенный обзор практики регулирования и контроля муниципального заимствования в развитых странах, а также в Российской Федерации позволяет сделать следующие выводы. Прежде всего, следует отметить характер использования мобилизуемых ресурсов. Во всех странах наблюдается чёткое следование «золотому правилу» - «занимать, чтобы инвестировать». Это позволяет совместить источник погашения муниципального долга с прибылью от реализации (аренды, эксплуатации) инвестиционного проекта.

Регулирование и контроль призваны создать необходимое правовое поле для функционирования муниципальных облигаций, обеспечить соблюдение интересов инвесторов и эмитентов.

Рейтинг отражает чётко очерченные различные категории рисков. Сочетание экономических, политических, социально-экономических показателей наряду с общей величиной задолженности, местоположением и величиной города – наиболее значимые факторы, влияющие на уровень рейтинга.

Наличие международного рейтинга одинаково важно как для эмитента, так и для инвестора. Эмитенту он даёт возможность резко повысить эффективность размещения и снизить стоимость заимствования. Инвестор получает серьёзную информацию о надёжности того или иного вложения.

На основании вышеизложенного, можно сформулировать следующие *принципы рациональной организации муниципального заимствования.*

Безусловное исполнение обязательств по займам свидетельствует о высокой кредитоспособности местного исполнительного органа и является основой его репутации. Мировой опыт свидетельствует о действенности создания кредитных историй заёмщиков, в том числе местных органов власти. Требование данного принципа предполагает не только наличие ресурсов для погашения муниципального долга, но, прежде всего, готовность властей исполнять свои обязательства.

Минимизация рисков заимствований предполагает необходимость разработки автоматизированной системы финансовых рисков, которая позволила бы не только автоматизировать ключевые аспекты аналитической деятельности, но и повышать оперативность и обоснованность принятия решений по управлению долгом.

Принцип *информационной открытости* реализуется, с одной стороны, публикацией информации о состоянии долга, происходящих изменениях в его структуре, о ходе торгов, о планах эмитентов, с другой – разрабатываются информационные продукты, способные увеличивать эффективность и прозрачность рынка.

Непрерывная оптимизация структуры долга сводится к рациональному управлению долгом. При осуществлении заимствований необходимо стремиться не только к минимизации стоимости его обслуживания, но и равномерному распределению платежей по выплатам купонов или иных вознаграждений с тем, чтобы избежать «пиков».

Использование широкого набора долговых инструментов представляется одним из ключевых принципов, поскольку, на наш взгляд, для реализации каждой конкретной инвестиционной программы необходимо соответствующее финансовое обеспечение. В этой связи на основе детального анализа характеристик (валюта, сроки, вид ответственности, доходность) осуществляется выбор между различными видами долговых инструментов – кредитами, облигациями, гарантиями. Диверсификация источников финансирования инвестиционных проектов в целом способствует минимизации стоимости обслуживания муниципального долга. В мировой практике используются два диаметрально противоположных способа: либо малые выпуски со значительными объёмами, либо эмиссия большого числа облигаций с небольшими объёмами. На наш взгляд, второй путь является предпочтительным, хотя и усложняет процесс управления, однако привязка эмиссии определённого вида облигации к конкретному инвестиционному проекту позволяет обеспечить погашение долга по завершении данного проекта.

Контроль эффективности проводимых операций служит основой безусловного выполнения обязательств по займам.

Перечисленные принципы основываются на прогнозах и теоретических рассуждениях. Реальное развитие экономической ситуации может несколько отличаться от прогнозов. При наличии значительного числа переменных параметров долгового портфеля задача управления является многокритериальной, что требует непрерывного анализа уже совершённых операций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чеканова Е. Государственное регулирование выпуска субфедеральных ценных бумаг. – Рынок ценных бумаг, №20 (251), 2003 г., с. 67-70.

2. Серпилин А. Принципы построения оптимальной инвестиционно-заёмной системы городов и регионов. – Рынок ценных бумаг, №24 (207), 2001 г., с.72
3. Проблемы выпуска субфедеральных и муниципальных облигаций в России. – Рынок ценных бумаг, №18 (225), 2002 г., с.62.
4. Еремеева Л. Проблемы муниципальных заимствований в Российской Федерации. – Рынок ценных бумаг, №24 (207), 2001 г., с. 62.
5. Хан Д. Инвестиционные возможности регионов. – Рынок ценных бумаг., №18 (201), 2001 г., с.96.
6. Гордин В.А. Кредитный рейтинг и его влияние на эффективность размещения облигационных займов субъектами РФ и органами местного самоуправления. – Финансы и кредит, №18 (90), 2001 г., с.18

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В АЛМАТЫ

Адибаева Г.М.

магистрант

КазЭУ им. Т.Рыскулова, г. Алматы

Аналитики Международного валютного фонда подсчитали, что в развитых странах обвал фондового рынка происходит примерно один раз в 13 лет. А рынок жилья переживает свой спад в среднем каждые двадцать лет. Нельзя не отметить тот факт, что прогнозы в отношении нашей республики могут иметь ряд национальных вариаций.

У нас слабо развит фондовый рынок как таковой. Правда, есть растущий рынок жилья, переживший серьезный кризис по историческим меркам совсем недавно – менее 10 лет назад. То есть до обвала цен теоретически было еще достаточно времени. Но практически никто не знал, сколько еще месяцев осталось до падения этой пирамиды.

То, что рынок жилья в Казахстане является банальной пирамидой, уже мало у кого вызывает сомнения. Причем этот пузырь однозначно находится в интересном положении, уже бесконечно далеко от того, когда участники еще опасаются, что спекулятивная составляющая стоимости объектов недвижимости может не сработать.

Проще говоря, лет 7–8 назад в республике жилье покупалось лишь по своему прямому назначению. За редким исключением никто не собирался зарабатывать на этом рынке. Особо горячие головы, владеющие свободными деньгами, в середине 90-х лишь покупали впрок объекты недвижимости в Акмоле. И то без особого риска, так как ни для кого не являлось секретом, что в скором времени этот город станет столицей (что означало гарантированный приток покупателей), а цены на квартиры тогда достигли критического минимума (500–600 долларов за двухкомнатную квартиру), дальше которого уже просто не могли опускаться.

Эта ситуация наиболее характерна для нашей столицы. Но в это время оправданные операции с объектами недвижимости в Акмоле привели к тому, что и в остальных городах началось некоторое оживление рынка. Цены в это время начали расти и в Алматы, и в других крупных городах. Однако все еще умеренно. Точно так же, как в обычных условиях «тяжелеют» аналогичные активы в развитых странах, то есть на уровне 10–15 процентов в год.

С началом нового века на рост цен уже начали обращать внимание и сторонние наблюдатели. В нашем случае представители малого и среднего бизнеса, уже заметившие, что цены в этом сегменте уже не шарахаются из стороны в сторону, а пусть медленно, но карабкаются вверх. Тем более что на том этапе стоимость одного квадратного метра жилья в двух столицах Казахстана только выходила на рубеж нескольких сот долларов, что делало доступными игры на этом рынке для достаточно большого числа игроков.

В истории «пирамидостроительства» этими признаками обладает второй этап развития «пузыря». В это время в пирамиду резко увеличивается поток инвестиций. Цены растут, что только подстегивает новых игроков. В результате на рынке начали играть не только те, кто нуждался в крыше над головой или производственных площадях, но и спекулянты – и это еще больше подстегнуло цены. В итоге значительно увеличились объемы торгов.

В нашей ситуации на этот процесс повлияло и государство. Именно в этот период Министерство обороны, например, в Алматы, начало скупать жилье огромными по тем меркам пакетами (по 80–100 квартир). Причем делалось это так, как разрешало законодательство: через фирмы, обналичивающие деньги, ведь тогда на рынке расчеты производились только кэшем. Это значительно подстегнуло рынок, так как в стоимости жилья стал присутствовать «обнальный», а возможно, и «откатный» взнос.

Классики кредитно-денежных отношений характеризуют подобную ситуацию следующим образом: жадность начинает подавлять страх перед гипотетической экономической неудачей. Как следствие даже не самые богатые люди стремятся включиться в пирамиду. Кредиты уже никого не пугают. Тот, кто не стал участником спекулятивного рынка, в глазах общественности выглядит если не неудачником, то уж наверняка недалеким человеком.

Все перечисленное мы уже прошли. Большинство отечественных банков, кредитующих операции с недвижимостью, ежегодно фиксируют трехкратное, а некоторые даже пятикратное увеличение количества ипотечных займов. Такими же темпами кредитуются строительные организации.

То есть на нашем рынке уже разворачивается предпоследняя фаза «пирамидостроительства» – «страх падает до нуля, а жадность возрастает до бесконечности».

Цены взлетают вверх, как воздушные шарiki, но на этом фоне практически никто не задумывается над тем, что шарiki являются ничем иным, как обычным финансовым пузырем. При этом обывателей охватывает массовый психоз, который заставляет «прикупить квартиру» с явно завышенной стоимостью даже скептиков. Ведь многим кажется, что недвижимость – это самый серьезный актив, в силу чего цены на нее могут только расти, вдобавок и экономика в стране развивается. Люди начинают обманываться, многим вообще кажется, что «скоро все, кто не глуп, станут богатыми».

Затем пирамиду ожидает неминуемое крушение. Кстати, привлечение на рынок скептиков является признаком того, что ресурсы, необходимые для дальнейшего роста цен, практически исчерпаны. Пирамиды ведь существуют только за счет привлечения новых средств и игроков. Как только начинается нехватка первых или вторых – это начало конца.

В скором времени в действие вступят обычные рыночные законы денежного обращения. При этом любые попытки, так сказать, зафиксировать прибыль и выйти из игры заканчиваются только одним – всеобщей паникой с непременным обвалом цен.

Несмотря на то, что в течение последних 6–7 лет в стране действительно наблюдаются неплохие темпы экономического роста, с каждым годом людей, способных купить дом или квартиру, становится все меньше в количественном выражении. В этом нет ничего странного, так как на ежегодный рост ВВП на уровне 9–10 процентов рынок жилья отвечает 30–40-процентным ростом цен.

В прошлом году недвижимость по стране в среднем подорожала на 44 процента. Это в среднем, так как в крупнейших городах рост составил около 60 процентов! В 2005 году, по данным риэлтерских компаний, рост составлял 44 процента. В 2004-м – около 45 процентов. Примерно такая же динамика наблюдалась, начиная с 2002 года.

В начале 2007 года ресурсы на казахстанском рынке жилья практически были исчерпаны. Достаточно обратить внимание на несколько тревожных для рынка фактов. Во-первых, многие банки, в том числе и крупнейшие, были готовы рисковать. Финансовые институты кредитовали недвижимость даже без первоначального взноса и давали деньги даже под незавершенные объекты. Что, по сути, является обычной попыткой уберечь от разрушения существующую пирамиду за счет привлечения новых участников, которые сами еще не в состоянии подключиться к «надуванию пузыря».

Второй предостерегающий симптом не так бросается в глаза, но уже очевиден. И игроки, и обыватели, действительно решающие для своих семей самый насущный вопрос, начинают покидать крупные города, где переоценка жилья наивысшая. В Алматы, например, резко возросло число желающих продать городскую квартиру для того, чтобы на эти деньги купить жилье плюс приличный автомобиль в пригороде. На первый взгляд это довольно разумное решение. Но в мировом опыте именно так начинался обвал рынка. Разве бегущие горожане не хотели бы и дальше жить в крупном городе вблизи от объектов жизнеобеспечения и центров сервиса? Безусловно, они бы этого хотели. Ведь вблизи мегаполисных новостроек зачастую даже нет самых необходимых объектов инфраструктуры – школ, больниц и так далее. Но сейчас жизнь заставляет поступать именно так, а не иначе.

Между тем основные признаки наличия в Казахстане характерных признаков «начала-конца», то есть четвертой стадии «пирамидостроительства», также присутствуют. Касается это положения в ряде сегментов строительного сегмента рынка. Сегодня достаточно высокое количество квартир на первичном рынке, особенно в классах люкс, уже остается невостребованным. Достаточно проехать вечером по улицам Алматы для того, чтобы убедиться в том, что во многих квартирах элитных высоток осветительные приборы включаются только из маркетинговых соображений. Для создания иллюзии заселенности. Но та же освещенность демонстрирует наблюдателю и полное отсутствие признаков жизни – нет штор на окнах, нет мебели, не видно людей.

Проявлялись все признаки того, что скоро запаникуют все участники пирамиды и рынок обязательно обрушится. Даже несмотря на то, что основные игроки – банки второго уровня, риэлторы, застройщики – уже начинали нам объяснять, что дом или квартира – это не какая-нибудь ценная бумага, которая

может превратиться в ничто всего по итогам одного торгового дня. Да, это так, но тем, кто страдает, от этого легче явно не станет.

В августе 2007г. произошло не очень приятное событие. Кризис ликвидности на мировых рынках капитала и турбулентность на валютном рынке, вызванные ипотечным кризисом в США, который оказал влияние и на казахстанскую экономику. Произошедшие события игроки рынка расценивают как проверку на прочность финансовой системы страны.

Банки давали кредиты под ипотеку, а залогом для банков служили квартиры в строящихся домах, под которые брали кредиты. Но цены на вновь строящиеся квартиры были изначально настолько завышены, что стоило только немного обвалить цены на жилье, как залоги в виде квартир моментально обесценивались. Вот вам и банковский кризис. Строительный бум строго по плану упирается в банковский кризис.

Многолетний рост доступности ипотеки и нарастающее инвестирование в строительную отрасль остановились. Большая часть банков установила мораторий на ипотеку, а первая тройка подняла ставки вознаграждений по ипотечным программам. Заемщикам, получившим ссуды раньше, некоторые кредиторы также установили новые тарифы.

В среднем, банки подняли ставку вознаграждения на 1-6%. Минимальный порог первоначального взноса теперь составляет 30% стоимости жилья. При этом спрос на ипотечные кредиты снизился.

По данным Национального банка, за 2006г. и 7 месяцев 2007г. банками второго уровня на строительство и приобретение жилья выделено 734 млрд. тенге кредитов, в том числе ипотечных кредитов – 544 млрд. тенге. Основная часть ипотечных кредитов приходится на Алматы – 190 млрд. тенге (35%) Астану – 81 млрд. тенге (15%) и Южно-Казахстанскую область – 37 млрд. тенге (7%).

В результате ипотечного кризиса, по мнению президента Торгово-промышленной палаты Ерлана Кожасбая наиболее пострадал рынок вторичного жилья. «Коммерческая недвижимость продолжает сохранять привлекательность, так как финансовый кризис пока носит локальный характер», - считает г-н Кожасбай.

Очень много говорилось о том, что шар, мыльный пузырь, надутый, что цены на недвижимость астрономические. Теперь они начали падать, что в принципе, наверное, неплохо. Но еще более важно, чтобы это был нормальный процесс, чтобы ничто не лопнуло и не упало, а плавно спустилось на необходимый уровень.

Хотя человеческая природа такова, что после краха одной пирамиды начинается возведение следующей. В соответствии со всеми приведенными четырьмя фазами. Следовательно, через несколько лет стоимость недвижимости вновь «воспарит».

Литература:

1. Государственная регистрация прав на недвижимость: теория и практика. Киндеева Е.А., Пискунова М.Г., сост., Ось-89 - 2005, 480 стр.
2. Девелопмент: Современная концепция развития недвижимости. Кущенко В.В., Норма - 2004, 367 стр.
3. Информационно аналитический журнал «Real Time» № 4, ноябрь 2007г.
4. Официальные открытые данные следующих институтов: Агентство Республики Казахстан по статистике и городское Управление статистики; Национальный Банк Республики Казахстан

РЕЗЮМЕ

Бұдан 7-8 жыл бұрын біздің елімізде тұрғын үйлер қажеттілікке байланысты тікелей сатылатын. Алайда шағын және орта бизнесті инвестициялау жылжымайтын мүлік бағасын тез арада көтерілуіне себеп болды. Нарық алыпсатардың орнына айналып, мүлік бағасы одан ары шырқай барды. Сонымен қатар бағаның көтерілуіне құрылыс ұйымдарын несиелеу және ипотека несиелеу процесі өз үлесін қосты. Жылжымайтын мүлік нысандары жөннен тыс жоғарылатып сатыла бастады.

Бұл салаға қаржы құйылмайтын болды, құзырлы органдар, тиісті адамдар қызығушылық танытпады. Көленке нарық өз заңын өз дегенін жасады. Инвесторлардың әрекеттері іске аспады.

Сонымен 2007 жылдың тамызынан бастап жылжымайтын мүлік бағасы күрт төмендеді. Жылжымайтын мүлік банк кепілдемесі ретінде құнсызданды. Банк секторы дағдырысқа ұшырады, ал ол дағдырыс құрылыс саласын әлсіретті. Сонымен тұрғын үй нысаны Қазақстанда елес пирамидаға айланды. Ал табиғатта бір пирамида құласа, жанына келесі салынады. Осы жорамалға сүйенсек бірнеше жылдан соң уақыт өте, мүлік бағасы көтерілуі мүмкін.

Жауапкершілік орталықтары бойынша басқарушылық есепті ұйымдастыру проблемалары

**Алайдарқызы Қ.
Т.Рысқұлов атындағы
Қазақ экономикалық университеті**

Басқарушылық есептің принципіалды ерекшелігі шығындармен табыстарда тек жалпы шұжық шығаратын кәсіпорындар бойынша ғана емес, оларды ұйым ішінде қалыптастыру орындары және жауапкершілік орталықтары бойынша анықтау.

Жауапкершілік орталығы – бұл бойынша жұмсалған шығындармен қатар шұжық өндірісі кәсіпорынның жабдықтаушы, өндірістік және коммерциялық қызметінің нәтижелері бақыланатын. Жауапкершілік орталағының басшысы өз сегменті қызметінің нәтижесінде жауап береді.

Жауапкершілік орталықтарын бөлектеп көрсету олардың қызметтерін есепке алу, бақылау және басқару тиімділігін елеулі арттыруға мүмкіндік береді. Басшылары міндеттерінің өкілеттілігінің көлемі бойынша – бұл шығындар, сату, пайда және инвестициялар орталықтары.

Зерттеу шұжық өндірістеріндегі жауапкершілік орталықтары болып өндірістік цехтар, ұйымдастыру қызметі мен бөлімдер, яғни басшыларының өздері шыққан шығындар немесе алынған нәтижелердің дұрыстығына жауап беретін кәсіпорынның құрылымдық элементтері екенін көрсетті.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындардағы шығындар орталығы болып қызметінің сан алуандығымен, техникалық жабдықталу деңгейі және еңбекті ұйымдастыруымен ерекшеленетін бастапқы өндірістік және қызмет көрсетуші бірліктері болып табылады.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындардағы шығын орталықтары – шұжық цехтары, қойма – тоңазытқыштар, боршалау және сіңірден тазарту цехтары, таңбалау (маркерровка) цехы және басқа экономикалық субъектілер.

Шығындар орталағы басшысы, шығындардың бөлінген бюджеті шеңберінде алға қойылған міндеттердің орындалуына жауап беретін, шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындардың басқарушылық жүйесінің бөлігі болады. Шығындар орталығы мысалы ретінде етті боршалау және сіңірден тазалау цехтарын, шұжық цехын, учаскелерді, атқарымдық бөлімдерді алуға болады.

Етті боршалау және сіңірден тазарту цехы сияқты шығындар орталығы бойынша жедел есеп нысанын дайындалды. Осы есеп көмегімен осы шығындар орталығының менеджері күн сайын түрлері мен категориялары бойынша етті боршалау мен сіңірден тазарту, туралы қажетті ақпаратты алып, еттің шығымынан туындайтын ауытқуларға назар аударып, ауытқулардың себептерін талдап, дұрыс басқарушылық шешімдерді уақытында қабылдай алады.

Шығындар пайда болатын орындардың маңызы зор. Шұжық шығаратын кәсіпорындарда – бұлар өндірістің ресурстарды бастапқы

тұтынатын және шығындарды бақылау және басқару мақсатында сол бойынша өндіріс шығындарын жоспарлау, нормалау және есепке алу ұйымдастырылатын құрылымдық бірліктер мен бөлімшелер (жұмыс орындары, учаскелер, цехтар, бөлімдер және т.б.).

Басқарушылық есепті шығындар пайда болатын орындар және жауапкершілік орталықтары бойынша ұйымдастыру шығындарды басқаруды орталықтандырмай басқарудың барлық деңгейлерінде олардың қалыптасуын жекешелеп бақылауға, әр бөлімше қызметінің ерекшелігін ескере отырып шығындарды бақылаудың ерекше әдістерін пайдалануға, өнімсіз шығындарға кінәлілерді анықтауға, ең соңында, шаруашылықты жүргізудің экономикалық тиімділігін елеулі арттыруға мүмкіндік береді.

Жауапкершілік орталықтары бойынша есепті ұйымдастыру кезінде әр орталықтың басшылары мен жауапты адамдарының өкілеттіліктері, құқықтары мен міндеттері саласын нақты анықтап, олардың көпшілігінде шығындарды ғана емес, олардың қызметі көлемін өлшеу, анықтауға мүмкіндігі болуына ұмтылу керек.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындар шығындарының кез келген түрі үшін осындай шығындар орталығы болғаны дұрыс. Олардың оның құрамында шығындар шоғырландырылатындай болуы керек. Сонымен бірге шығындарды жоспарлау (бюджеттендіру) және есепке алудың егжей-тегжейлеу дәрежесі талдау мен басқарушылық шешімдерді қабылдауға жеткілікті, бірақ артық болмайтындай болуы керек.

Шетелдік кәсіпорындар тәжірибесінде жауапкершілік орталықтары көбіне менеджерлерінің өкілеттіліктері мен міндеттерінің көлемі, сонымен бірге әр орталық орындайтын қызметтер бойынша жіктелінетінін көрсетеді. Бірінші белгісі бойынша жауапкершілік орталықтары шығындар, сату, пайда және инвестициялар, орталықтары болып бөлінеді. Орындайтын қызметтеріне қарай негізгі және қызмет көрсетуші жауапкершілік орталықтары бөліп көрсетіледі.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындарда шығындар орталықтары басқа жауапкершілік орталықтарына кіруі немесе оқшау әрекет етуі мүмкін.

Сонымен бірге, шығындар орталығының негізгі екі типін бөліп көрсету ұсынылады:

- нормативты шығындар орталығы;
- басқарушылық шығындар орталығы.

Нормативты шығындар орталығы – басшысы өнім бірлігіне жұмсалатын шығындардың жоспарлы деңгейіне жетуге жауап беретін бөлімше. Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындарда осындай орталықтар ретінде өндірістік цехтар, шикізаттар мен материалдарды сатып алу бөлімшесі жүреді.

Басқарушылық шығындар орталығы – басшысы шығындар жиынтығының жоспарлы деңгейінің сақталуына жауап беретін бөлімше. Біздің жағдайда, бұл – бақылау мен басқару қызметтің іске асыратын әкімшілік-басқарушылық қызметкерлері және бухгалтерия.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындарындағы сату орталықтарына басшылары шұжық өнімдерін сатудан түсетін түсім мен өткізу, сату шығындарына жауап беретін маркетингтік-сату қызметін іске асыратын бөлімше жатады. Оларға шұжық өнімдерінің өндіру немесе сатудағы ең рентабельділігі туралы ақпарат беріліп отырады, ал олардың қызмет нәтижесі ең алдымен натуралды және құндық көріністегі сату көлемі мен құрылымы бойынша бағаланады.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындағы пайда орталықтары басшысы тек шығынға ғана емес, өз қызметінің қаржылық нәтижелеріне жауап беретін басқарушылық жүйенің бөлігіне жатады. Осындай орталық басшысы шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындар қызметінің пайда көлемі тәуелді болатын өндіріс пен сату көлемі, баға, шығындар сияқты барлық компоненттерін бақылау мүмкіндігіне ие. Әдетте пайда орталықтарына бірнеше шығындар орындары қосылады. Олардың қызметінің шығындары мен нәтижелері жалпы сомасы бухгалтерлік есеп жүйесінде көрсетіледі.

Шұжық кәсіпорындарындағы пайда орталықтарын, тиісті басқарушылық шешімдер қабылдауға өкілетті, жоғарғы буынды менеджерлер басқаруы керек.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындардағы инвестиция орталығына салынған капиталдың ең жоғарғы пайдалылығын, оның тез қайтарылуын, шұжық өндірісінің акционерлік құнын өсіруді қамтамасыз ете алатын ұйымның басқарушы жүйесінің жоғарғы буынын жатқызуға болады.

Көбіне жауапкершілік орталықтары материалдық өндіріс сферасында құрылатынын және шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындардың да осыған жататынын атап кетуіміз керек. Бұл жерде жабдықтау, өндіру, өткізу және басқаруға жататын жауапкершілік орталықтары мен шығын орындарын бөліп көрсетеді. Жабдықтау үшін жауапкершілік орталығы шикізат пен материалды сатып алу және дайындауға жұмсалатын шығындарды ғана емес, материалдық босалқы қорлар шамасын, қойма-тоңазытқыш шаруашылығы жұмысының тиімділігін, материалдық ресурстар сапасын және т.б. да бақылайды. Сату жауапкершілігі орталығының да орындайтын міндеті осыған ұқсас, бірақ ол шұжық өнімдерін жіберу мен сату үрдістері мен көрсеткіштеріне қатысты болады. Осы екі орталық та кәсіпорынның шұжық өнімдерін шығаруға қажетті шығындар шамасы мен қызмет көлемінің ескерілетін көрсеткіштеріне ие.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындардың соңғы мақсатына қол жеткізудегі жетекші рольді шұжық өнімдерін тікелей дайындайтын өндірістік орталықтары атқарады. Бұл орталықтар технологиялық желілер пайдалануы, цехтар ішіндегі құрал-жабдықтар топтарының жинақтаушы шығындарын, негізгі және көмекші өндірістер өндірістің жекелеген цехтарының және жалпы шұжық кәсіпорынының шығыстарын қорытындылайтын әртүрлі деңгейдегі шығындар орындарының жиынтығын көрсетеді.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындар жауапкершілігінің әр орталығын шығындардың бірнеше орындарына бөлуге болады. Бұл жерге сонымен қатар қалыптастыру орны анық белгісіз шығындар енгізіледі.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындардың шығындар орнының құрамынан өнім дайындалатын негізгі орындар мен негізгі өндіріс цехтары ішіндегі немесе одан тыс жерлердегі өндірісіндегі көмекші, қызметкөрсетуші үрдістердің шығындар орнын бөліп көрсетейік. Шығындардың негізгі орындарында көбіне өнімді дайындауға жұмсалатын тікелей шығындар оқшауланса, көмекшілерде барлық шығындарды тұтастай, әдетте шығындар элементтері бойынша есептелінеді. Негізгі және көмекші орындарда шығындар элементтері немесе олардың маңыздылары бойынша ғана есептелінетін варианттарда болуы мүмкін.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындарында жауапкершілік шығындардың әр түрі бойынша нақты жауап беретін қызметкер жауапты орталық пен шығындар орталығы оқшауланғаннан кейін, шығындардың нормативты немесе максималды рұқсат етілетін шамасы анықталады. Олардың нақты шамасы бастапқы құжаттар негізінде абсолюттік сомда немесе нормалардан ауытқуын анықтап және оларды арифметикалық жиынтықтау арқылы есептелінеді.

Шығындардың есептік топтамасы олардың қалыптастыру орындары бойынша төмендегі негізгі тәсілдердің бірі арқылы іске асырылуы мүмкін:

1. Өзара байланысты шоттарда қосарлы жазу проципін қолдану және шығындардың есептелген сомасын шығындардың бастапқы қалыптастырылған орнынан аралық және соңғы орындарға бір ізділік пен апарып қою (қайта бөлу) арқылы.
2. Шығындардың жиынтық түрін олардың қалыптастыру орындары бойынша жинақтайтын арнаулы регистрлері (жиынтық ведомостері) мен есептерді пайдалану негізінде.

Басқарушы есеп жүйесінде қосарлы жазу әдісін пайдалану кезінде шығындар пайда болу орындары бойынша шоттардың арнайы жоспарын жасау тиімді болады. Ол не қолданылып жүрген бухгалтерлік есеп шоттарының жоспарына байланыстырылуы, не басқарушылық бухгалтерияның арнаулы шоттарын қолдануға бағытталу қажет. Бірақ ол кейбір шығындар орталығы кодының алғашқы екі-үш белгілерін белгілеу үшін ғана маңызды болады. Ары қарай шығындардың өзінің орындарының шифрін нөмірлеу жүреді.

Басқарушылық есептегі жүйелі жазбалар варианттарының бірі шығындардың нормативті шамасынан ауытқу шоттарын жүргізу болып табылады. Бұл жағдайда шикізаттар мен материалдардың, өндіріс шығындарының, дайын шұжық өнімдері шоттарының дебеті мен кредиті бойынша айналымдары нормативты құнда белгіленеді. Жабдықтау, өндіру, өткізудің нормативты және нақты шығындары арасындағы барлық алшақтықтарды ауытқудың тиісті шоттарының дебеті немесе кредитіне жатқызады. Сонымен шығындардың қалыптастыру орындары және орталықтары бойынша нормалар мен нормативтерден ауытқу ғана есептелінеді.

Матрицалық нысан регистрлері көмегімен шығындарды қалыптастыру орындары бойынша есепке алу және бөлу шығындарды түрлері мен пайда болу орындары бойынша топтастыруды үйлестіруге негізделген. Ол үшін арнайы ведомостің шахматтық түрін жасайды. Оның жолдары мен бағаналары бойынша шығындардың түрлері (баптары, элементтері) олардың қалыптастыру орындары (орталықтары), ал тиісті бағаналар мен жолдар қиылысында шығындар орындары көрсетіледі. Егер қандай да бір шығындарды шығындардың қандай да бір орнына тікелей апару мүмкін болмаса, онда оларды таңдап алынған базаға пропорционалды бөледі.

Жалпы шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындар бойынша шығындарды жинақтау үшін осыған ұқсас ведомость жасауға болады. Ондай кәсіпорындарда өндіріс көлемін немесе заводтың ішкі бөлімшелерінің қызметін өлшеу өте қиын болады. Ол заттай (физикалық), шартты-заттай және құндық бірліктерінде көрсетілуі мүмкін. Заттай бірліктердегі көлемнің есебі дайын шұжық өнімі, жартылай фабрикаттар қозғалысын есепке алу бастапқы құжаттамалар көмегімен жүргізіледі.

Көмекші және қызмет көрсетуші өндірістердің көрсеткен қызметтерін шамасын счетчиктер және басқа өлшеу қондырғылары көмегімен өлшеуге болады. Әр өндірістік бөлімше қызметінің көлемін анықтай беру міндетті емес. Көбінесе олардың шығындарын осы есептегі кезеңдегі цех немесе шұжық кәсіпорыны шығарған өнімнің шығарудың жалпы көлемімен салыстыру жеткілікті.

Жауапкершілік орталықтары бойынша шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорының осы бөлімшенің барлық шығындары ескеріледі. Шығындар орындары бойынша да тікелей (тура) және жанама шығындар есептелуі тиіс. Шығындар қалыптастырылатын қандай да бір орындарға апарылатын шығындар құрамы шұжық өндірісінің ерекшеліктеріне, шығын орнының атқаратын функциясына шығындарының өзгермелілігі дәрежесіне және т.б. байланысты болады.

Тәжірибе жауапкершілік орталықтары бойынша бірінші кезекте басшы берген өкілеттілікке тікелей байланысты шығындар мен нәтижелерді ескеру керектігін көрсетеді. Бұл методологиялық жағынан басқарушылық есептің ең күрделі проблемаларының бірі. Қызметтің кейбір салалары үшін, мысалы жабдықтау мен өткізуге байланысты жауапкершілік орталықтары үшін сатып алумен сатудың көлемі және олармен байланысты шығындар жайлы бухгалтерлік мәліметтерді пайдалануға болатындықтан бұлар салыстырмалы жеңіл шешіледі. Қызметтің басқа саласы бойынша, мысалы, шұжық өнімдері өндірісін технологиялық қатар алып жүру, жаңа бұйымдарды игеру, олардың жарнамасы және басқаларға шығындар мен алынған нәтижелер есебін атқарымдық белгілері бойынша ұйымдастыру қажет болады. Бұл біз үшін есептің жана түрі, бірақ батыс фирмаларында белсенді түрде насихатталып, енгізіліп жүр. Осындай есеп жүйесі жалпы шұжық кәсіпорыны бойынша жалпы нәтижелерге, шығындар қорытындысына және қызмет көлеміне шығуды қамтамасыз етеді.

Жанама шығындарды шығындар орындары мен орталықтары арасында сандық және құндық базалар негізінде бөлуге болады. Басқарушылық есепте қаржылық есепке қарағанда жанама шығындар пропорционалды бөлінетін елеулі көп көрсеткіштер бар. Олар: қызметкерлер саны, шұжық өнімін шығару көлемі, жабдықтың нақты жұмыс істеген уақыты, жабдықтардың энергоресурстарын номиналды тұтыну күші, жылытылатын бөлмелердің алаңы немесе көлемі және т.б.

Шығындарды шұжық өнімдері бірлігінің белгілі шығын орталығындағы өзіндік құнын есептен шығару арқылы және осы мөлшерді шығындардың басқа орындарында тұтыналған көлеміне көбейту; бөлудің пайыздық мөлшерін есептеу арқылы: әр орында тұтынылған өнімінің жалпы өндірілген өнімдегі алатын үлес салмағына қарай бөледі.

Шығындарды заводтың ішкі бөлімшелері арасында және шұжық өнімі өндірілген шығын орнына көбіне шығын орталығы қызметіне сәйкес келетін тұтыну мөлшеріне үйлесімді түрде бөледі және есептен шығарады.

Шығындар орындары мен орталықтарының өзара көрсетілетін қызметтері мен өнімдерінің өзіндік құнын есептеу мен есептен шығаруға ерекше көңіл бөлген дұрыс. Оларды не алдын ала берілген өзіндік құнмен (жоспарлы немесе нормативты), не ең көп көрсетілетін қызметтің біреуін (электрмен жабдықтау, сумен жабдықтау) қатаң бағамен (жоспарлы өзіндік құн, мемлекеттік тарифпен), ал қалғандарын нақты өзіндік құнмен бағалайды. Әр заводтың ішкі бөлімшелерінің шығындарын анықтау үшін өзара көрсетілетін қызметтерді бөлуде желілік теңеулер жүйесін пайдалану ең нақты нәтиже алуды қамтамасыз етеді.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындар ішіндегі орындар мен орталықтардың шығындарының шамасы мен үнемділігін бақылау тұрғысынан келесідей әдістердің біреуін пайдалануға болады: шығындарды бюджеттендіру немесе шығындар мен өнімділікті салыстыру.

Бірінші жағдайда шығындар орны немесе жауапкершілік орталығының әр қайсысына орны үшін шығындар бюджетін (сметасын) жасау және олардың есептелген нақты шамасы жайлы мәліметтер бойынша оның орындалуын бақылайды. Смета мен нақты шамалар арасындағы ауытқулар тиісті орындар мен орталықтар шығындары деңгейінің сметалық есептеулерде қаралған нормативтермен салыстырғанда өзгергенін көрсетеді.

Шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорындардың әр бөлімшесі бойынша шығындар мен өнімділікті (шұжық өнімі, жартылай фабрикаттар, өндіріс көлемін) салыстыру әдісін пайдалану кезінде өнімділік шамасының өзгеруіне немесе өндірістік күштерді қолдану дәрежесі және орындар немесе орталықтар шығындарының деңгейінің өзгеруі тудырған ауытқулар анықталады. Ауытқуларды есептеу мен талдау әдістемесі нақты шығындардың нормативты есебінің вариантын қолдануға байланысты, яғни ол толық өзіндік құны немесе қысқартылған құны бойынша жүргізілетіне байланысты болады.

Бірінші әдіс завод басқармасы бөлімшелері, жарнама қызметі, асхана және басқа әлеуметтік қызметтер сияқты қызмет көлемінің нақты өлеуіші жоқ шығындар орындары мен орталықтарында қолданылуы мүмкін.

Екінші әдісті, ең алдымен қызметі заттай немесе шартты бірліктерде (мысалы, шұжық цехы) өлшенілуі мүмкін өндірістік бөлімшелерде қолдануға болады.

Өндірістік-шаруашылық қызметтің жалпы нәтижесі түгел шұжық өнімдерін шығаратын кәсіпорынның қаржылық есебінің мәліметтері бойынша есептеледі.

Шығындарды басқару оларды реттеу мүмкіндіктерін пайдалануда болып табылады. Шығындарды орны мен жауапкершілік орталықтарына қарай толық, жартылай, және әлсіз реттелетін шығындарға бөледі. Шығындарды реттеу дәрежесі шұжық өнімдерін шығаратын әр нақты кәсіпорынға олардың шамасын анықтайтын уақыт кезеңінің ұзақтығына, шешім қабылдайтын басқарушы қызметкердің өкілеттілігіне тәуелді болады.

Осы барлық ерекшеліктер басқарушылық есеп жүйесін ұйымдастырарда және оның мәліметтерін пайдалану кезінде ескерілуі керек.

Пути увеличения доходной базы и укрепления финансовой самостоятельности местных бюджетов

В современных условиях развитие механизмов формирования доходов бюджетов местного уровня сводится, по сути, к совершенствованию регулирующей составляющей: закреплению нормативов отчислений от налогов вышестоящего звена бюджетной системы и совершенствованию методик предоставления финансовой помощи. Таким образом, основное внимание по-прежнему уделяется совершенствованию механизма бюджетного выравнивания с помощью централизованного перераспределения средств.

Тем не менее, представляется, что при всей важности и необходимости развития межбюджетных отношений эти меры сами по себе не могут привести к повышению бюджетной самодостаточности территорий, к уменьшению большого объема бюджетных средств, перераспределяемых с помощью встречных финансовых потоков. Подтверждением тому служат и результаты анализа состояния местных бюджетов республики, свидетельствующие о нарастании негативных тенденций на протяжении всего периода реформ. В этой связи необходимо уделять больше внимания развитию собственной доходной базы местных бюджетов.

Изучение теоретических и законодательно-нормативных основ формирования доходов местных бюджетов, с учетом последних изменений в налоговом-бюджетном законодательстве, позволяет заключить, что меры по упрочению собственной доходной базы местных бюджетов должны формироваться в рамках двух направлений:

- 1) на уровне государственной налогово-бюджетной политики – путем внесения поправок и дополнений в налоговое и бюджетное законодательство;
- 2) на уровне органов местного управления – путем принятия решений в сфере экономической политики административно-территориальных единиц.

В Казахстане проводится значительная работа, направленная на поиск решения проблемы укрепления собственной доходной базы региона и районов. На республиканском и местном уровне принят ряд нормативных документов, определяющих основные направления совершенствования межбюджетных отношений в республике и развития доходного потенциала ее местных образований.

Одной из серьезных проблем остается наличие существенной дифференциации между местными образованиями по уровню социально-экономического развития. Особенностью Программы является ее направленность на сокращение дифференциации в уровне социально-экономического развития местных образований.

Проводимая в Республике политика по преодолению территориальных диспропорций включает в себя:

- установление рациональных межбюджетных отношений;

- направление средств республиканских адресных инвестиционных программ и внебюджетных фондов для обеспечения развития общественной инфраструктуры;

- привлечение средств из внебюджетных источников, направляемых на социальную сферу – модернизацию образования, здравоохранения и культуры.

Мероприятия по сокращению различий между местными образованиями находят отражение в программах социально-экономического развития административно-территориальных единиц, разработанных на основе схем территориального и градостроительного планирования, в программах реформирования местных финансов.

Увеличению налоговых поступлений в республиканский и местные бюджеты республики будут способствовать:

- реконструкция и техническое переоснащение промышленных предприятий, загрузка неиспользованных производственных мощностей, развитие производства качественной и конкурентоспособной продукции;

- развитие сети инфраструктуры поддержки, способствующей развитию малого предпринимательства в районах и городах республики;

- защита интересов предпринимателей, повышение доступности и качества консультационных услуг, помощь в выборе вида предпринимательской деятельности;

- развитие инновационных направлений;

- развитие и улучшение качества потребительских услуг;

- организация контроля за выполнением организациями торговли и услуг обязательств по сохранению профиля, наличию обязательного ассортимента предлагаемых товаров и услуг;

- совершенствование законодательной и нормативной базы в сфере потребительского рынка.

В современных условиях в основе обеспечения финансовой самостоятельности лежит рост собственных доходов местных бюджетов, прежде всего в рамках развития «доходообразующих» отраслей хозяйства; модернизации управления государственной и коммунальной собственностью в целях повышения ее доходности; повышения качества, оперативности и действенности бюджетного и налогового контроля; целого ряда других направлений деятельности. Таким образом, учитывая вышеизложенное, в настоящий момент первоочередной задачей укрепления самостоятельности органов местного управления является физическое наращивание доходов. На сегодняшний день формирование доходной части местных бюджетов осуществляется исходя из основных подходов к формированию взаимоотношений между республиканским бюджетом и местными бюджетами в Казахстане, а также подходов к оценке налоговых ресурсов, имеющихся в распоряжении административно-территориальных образований. Неналоговые доходы играют крайне незначительную роль в доходах местных бюджетов, а большинство местных бюджетов являются дотационными.

В этой связи основными направлениями увеличения доходной базы местных бюджетов являются:

1. Повышение эффективности управления коммунальной собственностью. На сегодняшний день основными проблемами в этой сфере являются преобладание коммунальных предприятий с устаревшей технологией и ухудшение технического состояния основных производственных фондов, а также недостаточно развитый рынок земли.

Реализация задач органов местного управления в сфере управления коммунальной собственностью возможна путем оптимизации объема и состава находящейся у органов местного управления собственности, осуществления мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятий на основе показателей экономической эффективности, а также повышения эффективности управления находящимися в коммунальной собственности акциями открытых акционерных обществ. Имущественный комплекс административно-территориальных образований является одной из составляющих экономической основы местного управления и представляет собой важный фактор устойчивого социально-экономического развития территории.

Однако указанный источник пока используется недостаточно.

Управление принадлежащей местным властям недвижимостью чаще всего неэффективно, паевое и долевое участие органов власти в капитале частных предприятий практически не приносит никаких доходов. Наибольший удельный вес в структуре неналоговых доходов занимают доходы от продажи коммунальной собственности, от сдачи ее в аренду, и только в редких случаях фигурируют доходы, получаемые от участия административно-территориальных образований в частных предприятиях. Незначительная величина принадлежащих административно-территориальным образованиям пакетов акций не позволяет представителям местных органов власти реально влиять на решения о начислении дивидендов.

Следует отметить и недостаточно активную позицию представителей административно-территориальных образований в органах управления акционерных обществ, что приводит к тому, что зачастую основные направления развития или компаний определяются без участия представителей административно-территориальных образований, а низкая эффективность управленческой деятельности в целом приводит к ухудшению финансово-хозяйственной деятельности акционерных обществ.

2. Развитие малого предпринимательства. Главной целью государственной поддержки предпринимательства является наращивание его доли в общем объеме производства товаров и услуг.

На уровне экономической политики местных органов власти основными направлениями укрепления собственной доходной базы является создание условий для развития налогового потенциала. В настоящее время ситуация такова, что большинство крупных государственных предприятий простаивает, при этом сокращая рабочие места и увеличивая свои долги в бюджеты. В связи с этим более пристального внимания заслуживает сфера малого предпринимательства. Одним из эффективных инструментов создания благоприятной среды для развития малого бизнеса является создание бизнес-инкубаторов. Так, в Казахстане уже созданы бизнес-инкубаторы, включающего такие услуги, как обе-

спечение субъектов малого бизнеса площадью на льготных условиях аренды (в первый год – 40% от базовой ставки арендной платы, во второй год – 60%, в третий год – 100%), а также консалтинговые (по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, бизнес-планирования) и образовательные услуги, информационно-аналитическое обеспечение предпринимателей. Другими конкретными мерами в рамках данного направления могут также являться: реализация коммунального заказа через субъекты малого предпринимательства, разработка муниципальных программ поддержки малого предпринимательства.

3. Кроме того, необходимо развивать практику получения кредитов местными органами власти в частных банках для реализации крупных деловых проектов. На сегодняшний день опыт получения кредитов местными властями ограничивается ссудами на обновление парка городского общественного транспорта или на приобретение дизельного топлива для нужд района, то есть на текущие цели. В то же время получение местными органами власти банковских ссуд может явиться альтернативным источником финансирования значимых инвестиционных проектов.

В целях облегчения процедуры получения кредитов административно-территориальными образованиями могут создаваться залоговые фонды, что предполагает создание единой базы муниципальных объектов, входящих в перечень залогового фонда. При необходимости данные объекты могут выступать в качестве залога при получении кредита как местными органами власти для получения ссуд, так и индивидуальными предпринимателями, и предприятиями малого бизнеса. Подобные фонды в настоящее время могут стать инструментом повышения предпринимательской активности. Зачастую как органы местного управления, так и предприниматели сталкиваются с проблемой отсутствия или дефицита ликвидного имущества, которое удовлетворяло бы требованиям банков.

4. Важным элементом повышения эффективности местного управления является и внедрение элементов новой научно-обоснованной системы управления местными образованиями – коммунального менеджмента. При новых подходах к управлению основное внимание переносится на постановку целей и задач, выработку инструментов их достижения, измерение, мониторинг и контроль результатов, оценку эффективности. В этой связи пристального внимания заслуживает аудит исполнения местных бюджетов, который в современных условиях может явиться инструментом повышения эффективности коммунальных программ.

Одной из новых технологий современного управления, которая с успехом начинает применяться на местном уровне, является также и менеджмент качества (так называемый бенчмаркинг), представляющий собой альтернативный метод стратегического планирования, в ходе которого заданные показатели определяются не методом от достигнутого, а на основе анализа лучшей практики других муниципалитетов.

Кроме того, в основе стратегии достижения поставленных целей по наращиванию собственной доходной базы административно-территориальных образо-

ваний должно быть заложено улучшение общей экономической ситуации в регионах, создание необходимых условий для роста всех секторов экономики, стимулирование инвестиционных процессов и предпринимательской активности на уровне муниципальных образований. В частности, основные усилия должны быть направлены на реконструкцию и техническое переоснащение промышленного и аграрного комплекса, а также на повышение собираемости налогов и совершенствование налогового администрирования.

Основные направления налоговой политики должны быть ориентированы на решение задач фискальной политики с учетом необходимости укрепления социально-значимых функций налогов как справедливого и оправданного инструмента, стимулирующего развитие необходимых направлений экономики и обеспечивающего полное выполнение государственных функций, которые заключаются в следующем:

- дальнейшее снижение ставки НДС;

- оптимизация льгот с учетом повышения их эффективности и стимулирующего эффекта в реальном секторе экономики;

- ликвидация льгот по пассивным доходам физических лиц в рамках постепенного переноса основной роли в формировании доходов бюджета с предпринимательства на население.

Целесообразно реформировать специальные налоговые режимы – сузить сферы применения разовых талонов, исключить применение патентов, а по упрощенной декларации осуществлять деятельность только индивидуальных предпринимателей – физических лиц. Крупных сельскохозяйственных товаропроизводителей вывести из специальных налоговых режимов.

Менеджмент тәуекелділігі және оның банк қызметіне тигізетін әсерінің жағдайын талдау

Шетел тәжірибесі зерттеулері көрсеткендей, Батыс Еуропа елдеріндегі банктік жүйесінде ішкі бақылауды күшейту әсері, күнделікті жұмыстағы қателіктерді табу, тәуекелдің пайда болуы және болатын зиян мен шығындарды, сыртқы бақылау мен салыстыру арқылы, сыртқы аудитты бір жылда бір рет іске асыру үнемі бақыланып отырады.

Тәуекел менеджменті – ішкі бақылау жүйесінің ең қажетті, бастапқы бақылау жүйесінің ерекшеленуі, жасалынған істің және операциялардың күнделікті бақылауын қарастыратын және тәуекелділік үшін басқару жүйесін реттеу және бақылауды көрсету болып табылады.

Банкте құрылған тәуекелділік жүйесі- менеджменттің тура қабілетін, дер кезінде болатын операциялардың болуын, әлеуетті тәуекелділікті әкелуін көрсетеді. Көптеген банктер клиенттердің құралдары (салымшылар) жұмыс істейді. Ішкі тәуекелділік менеджменті-бүтіндей, ақылы тәуекелге соқтығысқан қауіптерді және сәйкесінше банктер үшін болатын қысқарту, зиян шегу жағдайларын үнемі болдырмай қамтамасыз етіп отырады. Сондықтан да тәуекелділік менеджменті банктерді заңды жағынан міндетті болуы керек.

Атап айтқан жөн, қазіргі уақытта менеджмент тәуекелділігі банктерде кеңінен қолданылуда. Мысалы: кейбір банктердегі барлық қарызгерлер заңды және жеке тұлғалардың банктегі тәуекелділік бағалануларды яғни несиелендіру, сонымен қатар банкте қолдануға болатын эмитенттер; индосонттар және авалистардың векселдері туралы барлық қаржылық талдаулар тәуекелділік менеджментіне жүктеледі. Мұндай кеңінен қолданылатын тәуекелділік менеджментінің бөлім қызметі- жеке банктердегі мақсатпен несиелендірілген жұмысшыларды және техникалық жұмыстағы диллерлер, босату қаржылық талдау жүргізгендермен байланысты тәжірибе алмасады.

Сондықтан құрылымдық бөлімшелердегі қызметкерлер, активті операцияларды жүргізушілер керекті ақпараттарды тәуекелділік менеджментінің аналитикалық өңдеулерінен кейін ғана ала алады.

Сондай-ақ тәуекелділік менеджменті жүйесі банктің ішкі бақылау жалпы және ерекше қызметтерінің принциптерімен сәйкестендірілуі керек:

- ішкі бақылау жүйесіне және банктегі тиімділік жұмыстарымен байланысты принципі;
- ұйымның басқару жүйесімен байланысты принципі;
- басқарудың тәуекел факторымен байланысты принципі;
- ақпараттарға байланысты принципі;

- электронды ақпараттық жүйелермен байланыстылығы принципі.

Базель комитеті банктік бақылау нұсқауларының келісімі бойынша банкте «менеджмент жоғарағы звеносын» яғни өңдеу процедураларын табу, өлшеу, мониторингтеу және тәуекелді бақылауға алу бойынша жауапкершіліктер ұйымдастыру керек.

Менеджменттің жоғарғы звеносы директорлар кеңесінде өз масштабында процедуралардың бағалану қорымен ішкі бақылау жүйесі тиімділігі туралы әр жыл сайын есеп беріп отырады.

Атап айтып өту керек, коммерциялық банктердің өтуінсіз халықаралық стандарт бойынша басқару нарығы, Базель комитеті бойынша банктік бақылау стандарты, олардың әр түрлі тәуекел түрлерінің қиындықтарын жеңу мүмкін емес екендігін көрсетеді.

Жеке капитал екі бөлімшеге бөлінуі тиіс: базалық капитал, яғни «қатты ядро» және қосымша.

Көпшілік қолданған тәжірибеде банк капиталының эмиссиясы – жергілікті валюта резиденті және өзіндік капиталдың жергілікті валютасының банктік жүйедегі қабілетін қамтамасыз ету міндеттері болып табылады. Сондай-ақ халықаралық норма-жергілікті жер валютасы, қаржылық есеп стандарттары көрсетілмейді, яғни шетел валютасы бухгалтерлік есебінде тікелей белгілеу әдісі болып табылады.

Банктің меншікті капиталы –банк ісі ұйымдары үшін бір ғана нүкте болып табылады. Қазіргі кезде банк операциялары қатыстыру және заемдық құралдар арқылы негізделеді. Банктің қатыстыру құралдары өздерінің клиенттерінен, ағымдық, депозиттік жинақ және басқа шоттарды есепке алып отырады. Кей кезде, депозиттік қатыстыру құралдарын талдауда олардың жылдамдығы, субъектілік қатыстыруы бойынша топтастырып отырған. Коммерциялық банкті несиелік әлеуетін қайнар көздері құралдарының орнын ҚР Ұлттық банкі қайта қаржыландыру тәртібімен жүргізіліп отырады. Салымды тарту банк үшін үлкен жауапкершілік, және де салым операцияларында бухгалтерлік есепті дұрыс ұйымдастыру. Салым операциясы бойынша бухгалтерлік есептегі ұйымның мақсаты-ақша құралдарының әр бір салым бойынша және банк мекемесі басқару қызметі үшін алынған ақпараттарға нақты есеппен қамтамасыз етіп отыру. Бұл мақсатты орындау барысында сәйкес ұйымдар салым операцияларының синтетикалық, аналитикалық есептерінің жетістіктерін көреді.

Әр түрлі авторлар өздерінің активтер туралы формасын ұсынуда. Қазіргі таңда актив үш түрлі белгіге бөлініп отыр: болашақ экономикалық тиімділік, екі жақты тиімді бақылау, өткен шаруашылық операциялардың шығуы. Тәртіп бойынша активті бағалау топтастырудан басталады. Мысалы: А.Д.Челекбай банк активтерінің градациясын келесі категориялар бойынша жүргізді (кесте 1):

Кесте 1-Әлеуетті тәуекелділік категориалары бойынша салмақтанған, активтер

Тәуекел бойынша активтер градациясы	Өлшенген тәуекел бойынша банктік активтер
Категория 1 (салмағы 0%)	Касса және кассалық статъялар Мемлекеттік векселдер
Категория 2 (салмағы 20 %)	Банкаралық нарықта сатылған құралдар Мемлекеттік облигациялар
Категория 3 (салмағы 50 %)	Евробондар Жеке тұлғаларға амортизацияланған несиелер СВОПтар (нарықтық баға)
Категория 4 (салмағы 100 %)	Басқада барлық активтер
А.Д.Челекбай. Ақша-несие және инвестициялық қызметіндегі тәуекел-менеджменті: теория, әлемдік және Қазақстандағы тәжірибе, Алматы, Экономика, 2007ж. 267 бет	

Айналымдағы бағалы қағаздар жөнінде Қазақстан Республикасының заңына байланысты, коммерциялық банктер институционалдық инвестор болады. Ал тартылған инвестициялар заңдытұлға ретінде олардың ақшалары бағалы қағаз ретінде айналымда болады. Шығарылған бағалы қағаздарды банк олардың номиналды бағасына сәйкес емес бағамен сата алады. Бұл бағалы қағаздардың күнделікті ставкаларының өзгеріп отыруына байланысты пайдасыда өсіп отырады.

Айналымдағы бағалы қағаздарды жою, оның алғашқы номиналдық бағасымен алынады және келісілген марапаттау бағасымен төленеді. Айналымдағы өкіметтік бағалы қағаздар бір деңгейде ұстаптұру үшін екінші деңгейдегі банктер сатып алу қайта сату операцияларын қолданады немесе операция РЕПО. Автор С.Т.Миржакыпова коммерциялық банктердегі есеп және оларды қадағалау деген еңбегінде мемлекеттік банктерде басты мәселелерге назар аударды:

- қосымша тәуекелдердің жоғары болуы бұл валюта активтерінің дұрыс еместігі, корпоративтік сектордағы халықтық міндеттеменің орындалмауы;
- жеке тұлғалардың қарыздық уақытының өсуі және белгіленген мөлшердегі өсімнің халықтық салымға байланысты төмендеуі;
- банк қарызгерлерінің төлемдік қабілетінің жоғары болуы, бұл жағдайлар құрылыста сақтау факторларында халықтық сұраныстың жоғары болуы, халықтық сұраныстарды қамтамасыз ету жолындағы кедергілер.

Банктік капиталдың басқа мемлекеттерге (тәуекелі жоғары елдерге) айналысқа шығуы. Банктердің тұрақтылығын бір жағдайда ұстау үшін банктердің басқару жүйесін бір мөлшерде ұстап оны теңдей етіп бөліп банк жүйесінің тәуекеліназайтып, ішкі қадағалауды күшейтіп қосымша табыс көздерін өндіру.

Жалпы сапалық корсеткіштерді анықтау үшін табысты тәуекел-менеджментіне тән сипаттамалар табылған: ашықтық, өлшемдер дәлділігі, дер кезіндегі сапалы мәліметтер, диверсификация, тәуелсіздік, егжей-тегжейлі стратегия. Автор Миржакыпова С.Т. банктік басқару жүйесін екі тәуекелділік топқа бөледі: микро мөлшердегі тәуекелділік-менеджменті, макро тәуекел-менеджменті. Екі менеджменттің айырмашылығын Миржакыпова С.Т. келесі түрде қарастырады: «Микро тәуекел-менеджмент жүйесі – бұл «жұмыс орны» деңгейіндегі тәуекелді басқару жүйесі. Макро тәуекел-менеджменті, әдетте, бүкіл институт деңгейінде тәуекелді басқару бойынша біріктірілген шешімдермен ұсынылған». Олардың арасындағы айырмашылықты Миржакыпова С.Т. келесі түрде кестелеген (Кесте 2):

Кесте 2 – Микро және макро тәуекел-менеджментінің арасындағы айырмашылықтар

Барлық қаржы институты деңгейінде басқару тәуекелі бойынша шешімдер	«Жұмыс орны» деңгейіндегі басқару тәуекелінің жүйесі
1. Барлық институт деңгейіндегі басқару тәуекелінің көзқарасы	1. Жеке бизнес-бағытына көзқарас
2. Басқарушылық ақпараттар	2. Қолданылатын шешімдер үшін ақпараттар
3. Талап бойынша және жақын нақты уақыт бойынша талдау	3. Нақты уақыт тәртібіне талдау
4. Жақанданған агрегациялық ақпараттар	4. Жайғасым деңгейінде локалды біріктіру
5. Барлық қаржылық құралдардың талқылануы	5. Жеке қаржылық құралдар үшін моделдер
6. Бөлінген жеке жайғасымдағы жалпы нұсқаулар	6. Нұсқауланған тәуекелділіктің егжей-тегжейлі есебі
7. Толықтылыққа акцепт	7. Нақтылыққа акцепт
8. Мәліметтермен проблемалар	8. Талдампаздылық проблемалары
9. Негізгі қолданушылар - тәуекел менеджерлері, басшылар	9. Негізгі қолданушылар- тәуекелді өз мойнына алатын тұлғалар

Біздің ойымызша кестедегі мәліметтер бойынша микро және макро тәуекел-менеджменттерінің айырмашылығы толық жеткілікті түрде көрсетілген.

Тәуекелді басқару жүйесін қалыптастыруда қазіргі заманғы банктер бір-қатар проблемалармен соқтығысып жатады. Аталған жағдайларды келесі құрылымдарға бөлуге болады:

1. Ұйымдастырушылық проблемалары;
2. Кадрлық проблемалары;
3. Техникалық проблемалар.

Банктік тәуекел-менеджментінің сапасын бағалау үшін оның

тиімділігіне талдау жүргізукеректі жағдай. Тәуекел –менеджментін талдау яғнибарлық басқа компоненттерінің талдауынан кейін, тәуекел-менеджментініңбағалануына және есептелуіне байланысты инспекторлық бақылау арқылы жүргізіледі.

Тәуекел-менеджментін талдау барысында келесі факторларға назар аударылады:

- банк басшылығы басшылық және әкімшілік қабілеттерін көрсете білу керек;
- банктегі басшылар ҚР ҰБ және ҒҚА-ның және ішкі,сыртқы аудиторлардың нұсқаулары бойынша, ішкі тәртіптері, заңдылықтар мен жарғыларын сақтай білу керек;
- банктің басшылығы қызметтерінің басқару тәуекелділігінде мамандануын қамтамасыз етіп отыруы керек.

Резюме

Исследование зарубежного опыта показало, что проблема усиления роли риск – менеджмента в банковской системе актуальна в странах западной Европы, где наблюдается усиление влияния внутреннего контроля, проводимого ежедневно с целью раннего выявления упущений в работе, возникающих рисков и предотвращения возможных потерь и убытков, по сравнению с внешним контролем, осуществляемым один раз в год внешними аудиторами. Риск – менеджмент является важным элементом системы внутреннего контроля, отличным от системы первичного контроля, предусматривающей ежедневный контроль за сделками и операциями и представляет собой систему управления, регулирования и контроля за рисками.

Investigation of abroad experience shows that the development of risk-management sphere in bank system is very actual in European countries, where we can see the influence of domestic control, which takes place everyday and aimed at the initial investigations of mistakes appearing in risk situations and for foreseeing possible losses, in comparison with outside control, which take place once a year by auditors. Risk-management is the main element of domestic control system, different from the first system check; it includes daily check of bargains and operations, directions and regulation.

Формирование и развитие платежных карт в Республике Казахстан

Напольских М.А.
соискатель КазЭУ им.Т.Рыскулова

В Казахстане первые проекты, использования карты, развивались и внедрялись зарубежными компаниями. При этом компании, ориентировались в большинстве своем на западных производителей оборудования для работы с картами, наибольшее внимание уделяя разработке программного обеспечения, организации надежной, многоуровневой системы защиты данных и максимальной адаптации решения к специфическим казахстанским условиям.

Работы по созданию в Казахстане платежных систем на основе пластиковых карточек началась в начале 90-х годов крупнейшими банками – Алембанком, Народным банком, Казкоммерцбанком, но среди первых был и такой небольшой, как Технополисбанк. Технологическое решение для создания подобных систем предлагались различными казахстанскими компаниями и предприятиями, в числе которых можно назвать НПО ВТИ, АО «Ника-Сервис» и АО «Максат-Телесистем».

Нужно отметить, что для создания платежных систем существуют два основных технологических решения – карточки с магнитной полосой, исторически появившиеся первыми, и микропроцессорные карточки, появление которых было обусловлено общим прогрессом технологий. И та, и другая технологии с разной степенью завершенности уже присутствуют в Казахстане.

Рассмотрим историю развития рынка карточек с магнитной полосой и переход банков к технологии смарт-карт.

Карточки с магнитной полосой

Народный банк реализовал первый банковский «карточный» проект в г.Ермак в 1992г.: Ермаковский ферросплавный завод, являющийся градообразующим предприятием, выступил инициатором и инвестором зарплатного проекта для снятия социального напряжения, связанного с недостатком наличных денег. Была внедрена система, разработанная компаниями TTE и Computer King (США) и получившая название «Иртыш-карт», предназначенная для обслуживания дебетных зарплатных карточек с магнитной полосой. Через цифровую мини-АТС по выделенным линиям связи процессинговый центр был соединен с сетью торговых терминалов торговых и сервисных предприятий, обслуживающих население. Заработная плата держателями «Иртыш-карт» начислялась на специальные счета в Народном банке.

Это был первый в Казахстане опыт создания региональной карточной системы, позволяющий держателям «Иртыш-карт» обслуживаться не только в своем городе. В 1993-1996 гг. Народный банк внедрил систему «Иртыш-карт» в Павлодаре и Экибастузе и ряде других городов Восточно-Казахстанской области, и процессинговые центры, созданные в этих городах, вошли в единую коммуникационную сеть этого банка.

Обладая опытом создания региональной карточной системы, Народный Банк в конце 1995г. стал первым в Казахстане полноправным членом (Principal Member) ассоциации Europay/MasterCard, а в конце 1996г. – членом системы VISA International с тем же статусом. Имея квалифицированный персонал и опыт, а также сертифицированное Europay программное обеспечение, банк с начала 1997г. приступил к внедрению своей локальной карточной системы «Алтын-карт» на основе пластиковых карточек с магнитной полосой. Основой этой системы стала одна из самых разветвленных в Казахстане сетей на базе X.25.

Создав свою карточку, доступную для самых широких слоев населения Казахстана из-за невысокой ее цены и получив право выдавать заработную плату сотрудникам всех бюджетных организаций Казахстана с использованием карточек «Алтын», Народный банк имеет все шансы на признание платежной системы «Алтын-карт» в качестве национальной платежной системы на основе карточек с магнитной полосой. Широко рекламируемые карточки «Алтын» при наличии самой распространенной в республике филиальной сети Народного банка являются на сегодня наиболее доступными для населения, и по объемам эмиссии данная система является несомненным лидером в Казахстане на рынке платежных карт с магнитной полосой. На сегодняшний день бренд «Алтын» перенесен на карточки Visa, данная акция позволила банку расширить географию приема локальной карточки за счет международной платежной системы Visa. Это первый проект в странах СНГ, где успешно совмещены локальная и международная платежная системы, данная система получила название «Altyn-Visa».

Банк ТуранАлем. В г.Алматы первым банком, реально создавшим собственную платежную систему на основе карточек с магнитной полосой, стал Алембанк. 7 октября 1994г. считается днем выпуска в обращение первая в Казахстане локальная карточка AlemCard.

Этот банк стал первым в Казахстане полноправным членом международной платежной системы Visa International и начал выдавать населению ее платежные карточки Visa. В банке был установлен пункт доступа к всемирной телекоммуникационной сети VisaNet (VisaNet Access Point, VAP), с помощью которого производилась авторизация оплаты товаров и услуг, получение наличности посредством карточек Visa, а также расчеты между участниками системы Visa – держателями карточек, торговыми/сервисными организациями, принимающими эти карточки, банками, обслуживающими и тех и других, и процессинговым центром Visa.

Банк ТуранАлем унаследовал статус полноправного члена системы Visa от Алембанка, полученный последним еще в 1992 году (этот статус был подтвержден для Банка ТуранАлем в конце октября 1997 года). Банк был первым в Казахстане приступившим к эмиссии карточек VISA Platinum и MasterCard World Signia рассчитанных на VIP клиентов банка.

Казкоммерцбанк, входящий в тройку крупнейших казахстанских банков, получил статус полноправного члена системы Europay International осенью 1995 года. Статус полноправного члена системы Visa International банк получил в феврале 1997 года и в первом квартале 1998 года приступил к эмиссии ее основных продуктов – карточек Electron, Classic, Business и Gold.

До 1998г. банк распространял карточки Visa французского банка Credit Commercial de France, но теперь эмиссия карточек Visa и обслуживание операций с их использованием осуществляется собственным процессинговым центром банка. Доступ к сети VisaNet банк получил через многопользовательский шлюз, установленный в Казахстанском центре межбанковских расчетов (КЦМР) Национального Банка Республики Казахстан (НБРК).

Микропроцессорные карточки

В 2001 году казахстанские банки засертифицировали в системах MasterCard и VISA возможность эмиссии и эквайринга EMV совместимых карт VSDC и Mchip Lite. Хотя опыт работы казахстанских банков с микропроцессорными картами сложился задолго до этого.

Народный банк. В Балхаше – городе с двадцатитысячным населением – градообразующим является Балхашский медеплавильный комбинат. Реализация зарплатного проекта в таком городе может дать быстрый экономический эффект, и Народный банк готовил в нем запуск платежной системы на микропроцессорных карточках «Балхаш-карт», система базировалась на оборудовании, технологии и программном обеспечении итальянской фирмы Olivetti. В 1996 году проект уже практически был готов к запуску, однако смена управляющих на медеплавильном комбинате (к управлению пришла южнокорейская корпорация Samsung) не позволила Народному банку приступить к реализации проекта.

Банк ТуранАлем. Туранбанк до своего слияния с Алембанком выпустил первую в Казахстане карточку «Еркард», технология которой принадлежала эстонской компании Mainor Smart Tech. Однако, после слияния банков проект «Еркард» был свернут, на сегодняшний день этот проект предлагается для автомобильных заправочных станций Казахстана; поддержку и реализацию обеспечивает казахстанская компания Ala Data Systems Ltd. Летом 2000 года Ala Data Systems совместно с французской компанией Bull S.A. был выигран тендер по внедрению микропроцессорных карточек в РГП «Темир Жолы Казахстан».

В 1999 году Банком ТуранАлем был приобретен программно-аппаратный комплекс INGESYS® разработанный французской компанией Ingenico Data Systems/Bull S.A., и успешно внедрен в Актюбинском регионе. На первом этапе проект был рассчитан на эмиссию 20 тысяч микропроцессорных карт и 40 платежных терминалов.

Банк Каспийский. В 1997 г. банком был завершен подготовительный этап по запуску платежной системы на основе микропроцессорных карточек по технологии компании Mainor Smart Tech. Проект функционировал, как закрытый внутри банковский «зарплатный» проект. В начале 2000 г. банк запускает технологию SmartCity®, для удовлетворения потребности своих клиентов в филиалах банка, системным интегратором выступает российская компания АйТи.

Национальный Банк Республики Казахстан (НБРК) начал подготовку к созданию Национальной платежной системы более десяти лет назад, с созданием в 1993 году отдела малых платежей, задачей которого было

изучение существующих на рынке технологий и оказание помощи банкам в развертывании ими «карточных» проектов.

Следующий шаг, осуществленный НБРК в целях создания Национальной платежной системы на основе микропроцессорных карточек при финансировании Агентства USAID, – разработка «Концепции и дизайна Национальной системы электронных денег», выполненная по его заказу фирмой IBM.

Одна из главных идей, заложенных в основу вышеупомянутой концепции, – было объединение ресурсов крупных казахстанских банков с целью создания инфраструктуры платежной системы (сети торговых терминалов и банкоматов), поскольку было ясно, что ни один из банков Казахстана развить ее самостоятельно в масштабах всей страны не сможет. Это обстоятельство потребовало заложить в основу Национальной платежной системы принцип многоэмитентности, чтобы объединить ресурсы банков с соблюдением непростого условия – сохранения их независимости. Так как было очевидно, что интенсивно развивающиеся финансовые институты при построении межбанковской системы не откажутся от конкуренции на рынке мелких платежей, к выбираемой технологии предъявлялось требование обеспечения создания общего платежного пространства без ограничения конкуренции банков в борьбе за клиентов при сохранении независимой тарифной политики банков-участников.

По мере развития экономики банки рано или поздно будут вынуждены интегрировать свои локальные «карточные» системы и трудно совместимые технологические платформы. Как показывает мировой опыт, этот процесс проходит очень непросто и требует значительных инвестиций. Возможность учесть эти факторы на самых ранних этапах создания Национальной платежной системы – это главная задача, позволяющая сэкономить значительные ресурсы, существенно ускорить и облегчить процесс интеграции «карточных» платежных систем в единое платежное пространство.

Важный этап создания Национальной платежной системы – выбор процессинговой компании для осуществления межбанковских расчетов. Предложения нескольких крупных банков проводить межбанковский процессинг на их базе были отклонены банковским сообществом Казахстана, так как каждое из предложений в той или иной степени нарушало сохранение независимости и возможности управления кредитными рисками при межбанковских расчетах.

Наиболее предпочтительным для банков выглядело предложение использовать в качестве процессингового центра в подобной децентрализованной платежной системе Казахстанский Центр Межбанковских Расчетов (КЦМР) НБРК: он является оператором Национальных платежных систем (клиринговых и валовых расчетов), в функции которого входит осуществление межбанковских расчетов между всеми банками страны. Построение и функционирование существующих в Казахстане платежных систем обеспечило КЦМР репутацию независимого и надежного оператора – межбанковского процессингового центра.

Положение и роль КЦМР в обеспечении межбанковских расчетов была признана VISA International: в 1997г. в нем был установлен, протестирован и успешно запущен второй в стране VAR, через который проводят авторизацию и расчеты казахстанские банки – члены VISA (развернутый в КЦМР VAR, стал вторым в мире, в котором установлена самая последняя версия оборудования и программного обеспечения, после VAR Национального банка Украины), а миссия МВФ, изучая в 1997г. состояние платежной системы Казахстана, отметила существенные продвижения в ее развитии, полученные в результате усилий КЦМР.

Таким образом, доверие к КЦМР также и в роли межбанковского процессингового центра Национальной платежной системы на основе микропроцессорных карточек явилось для банков логичным и обоснованным решением.

Задолго до того, как КЦМР официально был избран в качестве межбанковского процессингового центра Национальной платежной системы, сотрудники НБРК, составившие впоследствии ядро персонала КЦМР, созданного в 1996г., активно участвовали в работе по созданию межбанковской «карточной» платежной системы, рассматривая предложения различных поставщиков технологий и системных интеграторов, а также готовя предложения в области использования технологических решений. Проведенная совместно с банками предварительная работа выявила основных кандидатов, предлагающих наиболее проработанные технологические решения.

Свои предложения НБРК в июне 1997г. прислали компании Bull S.A. (технология Proton), АйТи (система SmartCity®), Центр Финансовых Технологий – ЦФТ (технология «Золотая Корона»), Innovatron Data Systems (технология FUNCHIP), Mainor Smart Tech. (технология ESPADA) и компания BGS (технология U.E.P.S.). В конце июля 1997г. по итогам презентации технологий, на которую крупнейшие казахстанские банки и КЦМР пригласили всех упоминавшихся поставщиков технологий, кроме компаний Bull S.A. и АйТи, и двух совещаний, в которых приняли участие Казкоммерцбанк, Техакабанк, Казагропромбанк, Темирбанк, Алматинский Торгово-Финансовый банк, Бизнесбанк, Ларибабанк, а также банки «ЦентрКредит», «ТуранАлем», «АльРаун» и «Каспийский» был сделан выбор в пользу технологии U.E.P.S. и, соответственно, компании BGS как системного интегратора проекта.

14 сентября 1997г. КЦМР и ряд банков подписали открытый для подписания другими сторонами Договор «О совместной деятельности по созданию Национальной межбанковской системы на основе микропроцессорных карточек», для которой было выбрано название «Тенгри-карт», а в качестве логотипа – изображение верхней части установленной в центре г.Алматы стелы «Золотой человек» на небесно-голубом фоне. С момента подписания Договора в Систему «Тенгри-карт» вступило еще четыре банка. Эмиссию первых карточек планировалось начать в феврале-марте 1998г., но на сегодняшний день первым и единственным банком кто начал эмитировать свои карточки стал банк «ЦентрКредит», система действует только в пределах одного банка и поэтому не может

являться Национальной межбанковской системой. Это связано с рядом факторов, но основным на наш взгляд является, то, что проект Национальной платежной системы «Тенгри-карт» использующий технологию U.E.P.S., не поддержали банки лидеры рынка пластиковых карточек – Народный банк Казахстана, Банк ТуранАлем, имеющие свою развитую структуру приема и обслуживания карточек, а так же «замораживание» проекта в Казкоммерцбанке. Эти банки пока не объявили о своих намерениях интегрировать свои системы с системой «Тенгри-карт». В своем отношении к «Тенгри-карт», они, по-видимому исходят из того, что неудачное внедрение в масштабах страны хоть и современных, но еще не проверенных в Казахстане технологий, может оказать отрицательное влияние на развивающийся рынок розничных безналичных платежей, а также из того, что ошибки в этом ответственном деле вновь могут задержать развитие этих систем в Казахстане еще на несколько лет.

По состоянию на 1 февраля 2008 года выпуск платежных карточек фактически осуществляют 19 банков и АО «Казпочта». Банками второго уровня выпускаются платежные карточки локальных систем: AltynCard – АО «Народный Банк Казахстана» и АО «АТФБанк»; SmartAlemCard – АО «Банк ТуранАлем»; Каспийский - АО «Банк «Каспийский»; локальная карточка Ситибанка Казахстан - АО «Ситибанк Казахстан»; локальная карточка Цесна Банка - АО «Цесна Банк»; TemirCard – АО «Темірбанк» и KazCard – АО «Казпочта». Кроме того, банками Казахстана выпускаются и распространяются платежные карточки международных систем: VISA International, MasterCard, American Express International, China Union Pay и Diners Club International.

По состоянию на 1 февраля 2008 года банками выпущено 5.8 млн. платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило – 5.5 млн. чел. (по сравнению с аналогичным периодом 2007 года - рост на 37.8% и 35.9% соответственно). Наиболее распространенными платежными карточками являются карточки международных систем, их доля составляет 96.0%, доля карточек локальных систем – 4.0%. На 1 февраля 2007 года данное соотношение составляло 95.4% и 4.6% соответственно.

В январе 2008 года объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составили 135.1 млрд. тенге (рост по сравнению с январем 2007 года составил 23.9%). Количество транзакций за январь 2008 года составило 6.0 млн. транзакций и увеличилось по сравнению с январем 2007 года на 7.0%. Также наблюдается опережающий рост количества безналичных платежей (на 39.7% до 1.0 млн. транзакций) по сравнению с ростом количества операций по снятию наличных денег (на 2.0% до 5.0 млн. транзакций).

Более подробная информация о развитии рынка платежных карточек в Казахстане представлена в Таблицах 1 - 4.

Таблица 1 – Сравнительные данные по эквайрингу и эмиссии карточек в Казахстане

Показатели	на 01.02.07	на 01.02.08

Количество карточек в обращении (тыс.ед.), в т.ч.	4 202.2	5 790.6
локальные системы	193.7	231.1
международные системы, в том числе:	4 008.5	5 559.4
Visa International	3 209.7	4 315.9
MasterCard	798.3	1 241.8
Количество держателей карточек (тыс.чел.), в т.ч.	4 028.3	5 475.4
локальные системы	182.7	220.4
международные системы, в том числе:	3 845.6	5 255.0
Visa International	3 065.3	4 051.9
MasterCard	779.9	1 201.4
Количество использованных карточек (тыс.ед.), в т.ч.	2 105.5	2 532.9
локальные системы	90.0	100.8
международные системы, в том числе:	2 015.5	2 432.1
Visa International	1 645.9	1 858.4
MasterCard	369.4	573.1
Количество POS – терминалов (шт.), в т.ч.	11 032	16 702
у торговых предприятий	8 747	13 217
в банках	2 285	3 485
Количество импринтеров (шт.), в т.ч.	1 308	1 047
у торговых предприятий	625	575
в банках	683	472
Количество банкоматов (шт.)	2 367	4 607
Количество торговых предприятий (ед.)	5 406	7 484
Среднемесячные остатки на карт-счетах (млн.тнг)	57 846.8	76 351.8
Примечание – составлено автором на основе данных НБРК		

Таблица 2 – Данные по эмиссии карточек в регионах Казахстана на 01.02.08

Показатели	Количество платежных карточек в обращении (тыс.ед.)	Количество держателей карточек (тыс.чел.)	Количество использованных платежных карточек (тыс.ед.)
Итого, в т.ч.	5 776.3	5 366.2	2 527.1
Акмолинская обл.	186.8	178.3	99.4
Актюбинская обл.	349.8	335.1	146.2
Алматинская обл.	165.4	159.2	63.6
Атырауская обл.	286.0	257.4	129.0
Восточно-Казахстанская обл.	476.6	458.4	244.4
Жамбылская обл.	229.5	224.3	121.1
Западно-Казахстанская обл.	173.5	164.5	75.3
Карагандинская обл.	684.4	655.5	300.1
Костанайская обл.	208.0	199.9	102.3
Кызылординская обл.	170.4	163.5	84.2
Мангистауская обл.	267.0	237.0	123.6
Павлодарская обл.	332.0	314.4	173.3
Северо-Казахстанская обл.	142.3	134.2	66.1
Южно-Казахстанская обл.	340.5	327.9	133.7
г. Алматы	1 327.1	1 159.3	476.3
г. Астана	437.0	397.2	188.5
Примечание – составлено автором на основе данных НБРК			

Таблица 3 – Данные по инфраструктуре приема карточек в регионах на 01.02.08

Показатели	Количество POS–терминалов (шт.)	Количество импринтеров (шт.)	Количество банкоматов (шт.)	Количество торговых предприятий (ед.)
Итого, в т.ч.	16 702	1 047	4 607	7 484
Акмолинская обл.	421	6	158	223
Актюбинская обл.	981	23	285	413
Алматинская обл.	281	5	194	88
Атырауская обл.	832	50	276	364
Восточно-Казахстанская обл.	1 302	48	401	605
Жамбылская обл.	438	7	172	205
Западно-Казахстанская обл.	605	23	174	234
Карагандинская обл.	1 303	28	433	564
Костанайская обл.	579	20	183	231
Кызылординская обл.	328	6	133	187
Мангистауская обл.	626	24	216	322
Павлодарская обл.	927	16	289	417
Северо-Казахстанская обл.	459	7	141	238
Южно-Казахстанская обл.	828	19	231	348
г. Алматы	4 847	660	952	2 034
г. Астана	1 945	105	369	1 011
Примечание – составлено автором на основе данных НБРК				

Таблица 4 – Динамика использования на территории и за пределами РК платежных карточек, выпущенных казахстанскими эмитентами (без учета оборота по карточкам American Express International, Diners Club International)

Показатели	Безналичные платежи	Операции по выдачи
<i>Январь 2007 год</i>		
Количество (тыс.транз.), в том числе	744.0	4 873.0
локальные системы	18.7	173.4
международные системы, в том числе:	725.3	4 699.6
Visa International	588.4	3 834.2
MasterCard	136.9	865.5
Объем (млн.тенге), в том числе	14 903.0	94 129.8
локальные системы	784.7	3 301.2
международные системы, в том числе:	14 118.4	90 828.6
Visa International	12 165.4	75 625.5
MasterCard	1 952.9	15 203.1
<i>Январь 2008 год</i>		
Количество (тыс.транз.), в том числе	1 039.7	4 970.3
локальные системы	25.1	159.0

международные системы, в том числе:	1 014.6	4 811.3
Visa International	781.7	3 705.6
MasterCard	232.6	1 102.7
Объем (млн.тенге), в том числе	17 340.4	117 795.5
локальные системы	401.6	3 748.4
международные системы, в том числе:	16 938.7	114 047.1
Visa International	14 245.8	91 228.0
MasterCard	2 683.3	22 727.7
<i>Изменения в %</i>		
Количество	39.7%	2.0%
локальные системы	34.2%	-8.3%
международные системы, в том числе:	39.9%	2.4%
Visa International	32.9%	-3.4%
MasterCard	69.9%	27.4%
Объем	16.4%	25.1%
локальные системы	-48.8%	13.5%
международные системы, в том числе:	20.0%	25.6%
Visa International	17.1%	20.6%
MasterCard	37.4%	49.5%
Примечание – составлено автором на основе данных НБРК		

Таблица 5 – Использование на территории РК платежных карточек, выпущенных казахстанскими и иностранными эмитентами, в разрезе регионов (с учетом оборота по карточкам American Express International, Diners Club International) за январь 2008 года

Показатели	Безналичные платежи		Операции по выдаче наличных	
	Количество (тыс.транз.)	Сумма (млн.тенге)	Количество (тыс.транз.)	Сумма (млн.тенге)
Итого, в т.ч.	929.8	13 542.3	4 920.0	114 141.3
Акмолинская обл.	13.5	238.1	167.4	2 996.3
Актюбинская обл.	26.0	714.7	304.5	7 096.4
Алматинская обл.	16.1	524.4	129.7	2 560.2
Атырауская обл.	23.4	610.6	288.5	7 131.4
Восточно- Казахстанская обл.	51.6	370.9	455.1	8 299.6
Жамбылская обл.	19.4	184.4	195.6	3 834.4
Западно- Казахстанская обл.	21.2	874.3	186.5	3 660.7
Карагандинская обл.	36.9	1 074.1	560.4	9 593.5
Костанайская обл.	22.9	951.6	192.1	3 739.5
Кызылординская обл.	30.5	285.6	148.2	3 537.7
Мангистауская обл.	18.5	259.8	252.9	7 170.5
Павлодарская обл.	36.2	886.1	300.2	5 955.5
Северо- Казахстанская обл.	18.2	166.6	124.5	1 964.8
Южно- Казахстанская обл.	16.1	239.4	238.3	5 519.7
г. Алматы	489.7	5 058.8	993.8	30 498.1
г. Астана	89.4	1 102.8	382.4	10 583.0
Примечание – составлено автором на основе данных НБРК				

Анализ современного состояния проблемы

Розничная торговля в Республике Казахстан сегодня состоит практически из 100% наличного денежного оборота. Большинство населения не обслуживается в банках и получает оплату наличными. Клиенты, имеющие банковские счета, предпочитают снимать наличные деньги и оплачивать все свои расходы наличными деньгами.

На рынках с доминированием наличного оборота налоговым органам практически невозможно отследить и контролировать доходы налогоплательщиков. Основная часть наличных денег тратится на мелкие покупки. Именно по мелким платежам на рынке розничной торговли, различные отрасли производства и импортные поставщики могут распространять значительные объёмы неучтённых товаров, и государство при этом сталкивается с проблемами сбора налогов. Большинство людей в настоящее время работают без надлежащей регистрации и, так как оплата происходит наличными деньгами, достаточно сложно собрать налоги с работника и работодателя. Государство не имеет в настоящее время механизмов, позволяющих регистрировать реальный объем потребления населения и оценивать состояние дел в сфере косвенного налогообложения.

Владельцу денег нужна прозрачность и он постоянно нуждается в подсчете имеющейся у него суммы денег. Вот почему он предпочитает хранить их в кошельке. Если бы он мог видеть остаточную сумму каждый раз, когда бы хотел, и его деньги в какой-то мере частично были бы защищены от инфляции, то нет причин, почему бы он отказался хранить деньги в банке и иметь к ним доступ с использованием платежных карточек. Однако для держателя такой карточки было бы важно, если бы правила изменились для всех одновременно.

Имеющиеся в настоящее время в Казахстане локальные и международные платежные системы на основе платежных карточек с магнитной полосой, при всех их положительных сторонах, не в состоянии удовлетворить рынок мелких платежей совершаемых ежедневно. Обслуживание мелких платежей нерентабельно при использовании платежных систем на основе карточек с магнитной полосой, работающих только в режиме “on-line” (режим обмена информацией по платежам с использованием платежных карточек при непосредственной связи торгового терминала с процессинговым центром в момент совершения оплаты товаров и услуг) из-за высокой стоимости обработки транзакций. Кроме того, степень развития телекоммуникационной сети в Республике Казахстан еще не позволяет повсеместно обеспечить необходимый уровень авторизации.

Платежным инструментом, удовлетворяющим потребности финансового рынка для осуществления мелких платежей, и способным работать в условиях слаборазвитой телекоммуникационной сети, является предлагаемая в разработанной Программе микропроцессорная технология. Эта технология дает возможность аккумуляирования денег на банковских счетах держателей карточек и осуществления платежей с их применением как в режиме “off-line” (режим обмена информацией по платежам с использованием платежных карточек без установления связи между

процессинговым центром и торговым терминалом в момент совершения оплаты товаров и услуг), так и в режиме “on-line”. Микропроцессорная “off-line” технология, в отличие от “on-line” технологии, не требует развитых сетей коммуникаций при создании инфраструктуры приема платежей, так как отсутствует оперативная необходимость использования телефонной линии для связи с процессинговым центром в момент совершения платежа.

На текущем этапе ряд банков второго уровня, продолжают инвестировать значительные средства в свои платежные системы по локальным и международным платежным карточкам. Объем инвестиций, вложенных банками второго уровня в локальные и международные системы платежных карточек с магнитной полосой, уже составляет значительную сумму. При этом локальные платежные системы банков, как правило, не совместимы между собой и дальнейшие затраты на их развитие могут оказаться неэффективными или бросовыми при создании единой системы.

На текущем этапе необходимо объединение усилий для реализации современной Национальной межбанковской системы платежных карточек Республики Казахстан, реализация которой одновременно позволит обеспечить экономию средств банкам.

Национальным Банком Республики Казахстан предпринимаются меры по организации внедрения в Республике Казахстан Национальной межбанковской системы платежных карточек. В конце 2000 года Национальным Банком Республики Казахстан учреждено закрытое акционерное общество «Процессинговый центр», целью создания которого является формирование единого платежного пространства в Республике Казахстан для использования платежных карточек.

Учет дефицита водных и земельных ресурсов региона при расчете индекса экологической опасности темпов роста промышленных видов деятельности

М.Т. Кальменова, соискатель ЮКГУ им. М.Ауэзова

Дефицит водных ресурсов является глобальной проблемой мирового развития. В послании Генерального секретаря ООН по случаю Всемирного дня водных ресурсов 2007 года говорится «Нехватка воды может быть обусловлена физическими, экономическими или институциональными причинами, ее масштабы могут колебаться во времени и пространстве. На сегодняшний день от нехватки воды страдает около 700 миллионов человек в 43 странах мира, а к 2025 году с этой проблемой столкнутся более 3 миллиардов человек».

В статье автора [1] была предложена модель устойчивого развития Южно-Казахстанской области основанная на эколого-экономическом равновесии темпов роста отраслей экономики региона и темпов роста их воздействия на окружающую среду. Воздействие на окружающую среду измерялось удельным выбросам в окружающую среду отходов на единицу конечной продукции.

Однако экологическую опасность представляют не только сами выбросы, но и объемы потребления дефицитных природных ресурсов, например, чистой питьевой воды. Чтобы учесть эти недостатки введем в модель следующие изменение.

Пусть индекс экологической опасности U_j – j – ой отрасли рассчитывается так же как и в [1], по следующей формуле:

$$U_j = \frac{\sum_{i>1}^2 \frac{T_{ij}}{T_{ij}^0} \left(\frac{a_{ij}}{a_j} : \frac{A_{ij}}{B_j} \right) + \sum_{i=3}^n \left(\frac{a_{ij}}{a_j} : \frac{A_{ij}}{B_j} \right) \frac{D_{ij}}{D_j}}{n}$$

Список абсолютных показателей воздействия дополним не только «выбросом» в окружающую среду, но и «изъятием» из природной среды дефицитных ресурсов.

Таким образом:

a_{3j} - интерпретируется как безвозвратное водопотребление j - ой отрасли;

$a_{4,j}$ - объем нарушенных пахотных земель изъятых из сельскохозяйственного оборота на нужды j – ой отрасли.

Остальные виды воздействия остаются такими же как и в [1].

Определим коэффициенты дефицитности D_{3j} - дефицитность воды в регионе, и D_{3j} - дефицитность пахотной земли. Нам представляется естественным для этой цели использовать формулы:

$$D_{3j} = \frac{V_j}{V} \quad \text{и} \quad D_{3j} = \frac{S_j}{S}$$

где V_j - водопотребление j -ой отрасли;

V - объем водных ресурсов региона в рассматриваемом году;

S_j - изъятие пахотных земель под j -ой отрасли в рассматриваемом году;

S - общий объем пахотных земель в рассматриваемом году.

В заключение отметим актуальность выбора водных и земельных ресурсов в качестве основных дефицитных факторов развития регионов Казахстана, в частности Южно-Казахстанской области.

Сброс загрязняющих веществ в поверхностные воды Арало-Сырдарьинского бассейна (данные за 2006 год)

Область район	Объем сточных вод тыс.м.куб	Нефты тыс.т.	Взв.вещ. тыс.т.	Сульфаты тыс.т.	Хлориды тыс.т.	Фосфор т.
ЮКО						
Г.Шымкент	1131.5	0.0	0.01	143.28	68.64	0.0
Сайрам-ий	1300.0					
Толеби-ий	116.0		0.01			0.02
Шардар-ий	900.0		0.01	0.30	0.04	
	3447.5	21.01	0.02	143.58	68.69	0.02

продолжение

Область район	Объем сточных вод тыс.м.куб	Фенолы т.	Нитраты т.	СПАВ т.	Медь т.	Цинк т.
ЮКО						
Г.Шымкент	1131.5	0.0	0.25	0.01		
Сайрам-ий	1300.0	0.0	0.0	0.0		
Толеби-ий	116.0	0.0	0.03	0.01		
Шардар-ий	900.0	0.0	21.01	0.00	0.04	
Итого	3447.5	0.0	21.29	0.02	0.0	0.0

Одной из основных национальных проблем является дефицит водных ресурсов в стране. Общие водные ресурсы в средний по водности год составляют 100,5 км³; возможные к использованию 46 км³. Дефицит при среднемноголетней водности - 6,6 км³; при 95% обеспеченности (засушливый

год) - 18,3 км³. Дефицит по основным бассейнам рек: по Сырдарье от 1,2 до 3,5 км³, по Уралу - до 1,7 км³, по Иртышу, с учетом будущего водообеспечения Центральных и Северных областей и увеличения водозаборов на территории КНР возможно достигнет 5 км³, по рекам Жетысу, Шу, Талас, Нура, Сарысу - до 2 км³.

Причинами дефицита водных ресурсов являются как природные условия (90% стока рек приходится на весенний период) и формирование около половины стока на территории сопредельных государств, так и экстенсивное использование, чрезмерное безвозвратное водоотопление, связанное со структурой орошаемых площадей и потери воды. Дефицит водных ресурсов ощущается во всех бассейнах, кроме бассейна р. Иртыш. Особенно критическое положение в бассейнах трансграничных рек Сырдарья, Урал, Или, Шу, Талас. Все возрастающие водозаборы в верховьях рек на территории соседних государств создают кризисные ситуации в низовьях рек. При обсыхании дельт (площади Илийской и Сырдарьинской достигают до 10 тыс. кв. км) происходит потеря сенокосных угодий, мест обитания животных. В Жамбылской области по реке Талас в 1995 г. списано 7555 га. По реке Шу - 5865 га орошаемых земель из-за сокращения водоподачи из Киргизии до 46% от положенного по расчету. В Западно-Казахстанской области из-за сокращения подачи воды Россией (10,4 млн куб. м, вместо 181 млн. куб. м согласованных) под угрозой находится крупнейшая система разливов площадью 230 тыс. га.

Наряду с непосредственным изъятием земель под производственные объекты происходит формирование значительных массивов нарушенных земель (181340 га.), в т.ч. при освоении месторождений полезных ископаемых - 87962 га. В последние годы резко уменьшились темпы рекультивации нарушенных земель - из общей площади обработанных земель 74658 га в 1993 г. рекультивировано всего 7533 га.

Нарушение земель и их рекультивация по состоянию на 1.01.94 (в гектарах)

Области	Нарушено земель	В том числе при разработке полезных ископаемых	Обработано нарушенных земель	Рекультивировано за 1994 г. нарушенных земель
Акмолинская	12449	3742	6303	133
Актюбинская	18934	8465	9116	927
Алматинская	2028	2028	321	-
Атырауская	1925	1119	629	214
Восточно-Казахстанская	6730	5758	2110	92

Жамбылская	6448	5718	2078	4
Жезказганская	17179	15455	3044	142
Западно- Казахстанская	2900	2900	1711	180
Карагандинская	22543	18244	9920	609
Кзыл-Ординская	5799	807	2272	871
Кокшетауская	11719	1031	7471	434
Кустанайская	22518	1180	6311	176
Мангистауская	8164	4751	3052	564
Павлодарская	24948	10897	10713	2041
Северо- Казахстанская	3140	497	1351	725
Семипалатинская	6349	1670	4395	223
Талдыкорганская	1223	926	350	137
Тургайская	5760	3529	3511	61
Южно- Казахстанская	584	-	-	-
Итого по Казахстану	181340	88780	74658	7533

В заключение отметим что расчет индексов экологической опасности отраслей промышленности представленных в рассматриваемом регионе необходим прежде всего для выбора приоритетов и оценки эколого-экономической эффективности программных мероприятий устойчивого развития , в основе которого лежит следующий подход.

Экологическая программа состоит из мероприятий, реализация которых должна обеспечить снижение загрязнения природной среды, а также рациональное использование природных ресурсов. Анализ существующих программ показал, что экологически значимые мероприятия непосредственно связаны с одним или несколькими объектами территории, для которых указываются конкретные параметры снижения уровня загрязнения природной среды, водопотребления и снижения земле- ёмкости конечной продукции.

С учетом рассмотренного, задача заключается в том, чтобы установить приоритеты мероприятий, используя эколого-экономическую эффективность с учетом специфики территории, для которой формируется программа, и финансовые ограничения.

Прежде всего следует определить индексы экологической опасности каждого объекта территории. Эти индексы характеризуют относительный вклад каждого объекта в уровень загрязнения территории и истощения её природных ресурсов. Обеспечивают сравнимость объектов друг с другом. Оценки могут быть статическими (на существующее положение) и динамическими (основанными на зависимости уровня загрязнения от времени). Динамические оценки

позволяют прогнозировать загрязнение, что весьма актуально при формировании долгосрочных программ.

В принципы индексы экологической опасности могут определяться:

- Для промышленных узлов;
- Для водоохранных зон источников питьевого водоснабжения;
- По вкладу отдельных загрязняющих веществ;
- По влиянию размещения объектов на качество источников питьевого водоснабжения.

Сопоставляя полученные оценки для различных объектов, можно выявить экологические проблемы рассматриваемой территории посредством локализации тех объектов, их элементов и характеристик, которые в наибольшей степени оказывают негативное воздействие на природную среду.

Таким образом, на основании индексов экологической опасности можно выполнить ранжирование мероприятий и выработать рекомендации по включению их в программу так, чтобы соблюдались общие ограничения по характеристикам программы в целом: объемы финансирования, сроки реализации и другие.

Литература

М.Т. Кальменова. Моделирование эколого-экономической динамики региона на примере ЮКО РК //Вестник КазНУ. 2007 стр.12-16

Аннотация

Аннотация

Бұл жұмыста автор ОҚО-ғы су ресурстарының мәселелерімен тапшылығының себептерін және экологиялық-экономикалық дамуын көрсетеді.

В статье автор раскрывает проблемы водных ресурсов в ЮКО, причины дефицита водных ресурсов и указывает эколого-экономическое развитие водных ресурсов в ЮКО.

Бұл жұмыста автор ОҚО-ғы су ресурстарының мәселелерімен тапшылығының себептерін және экологиялық-экономикалық дамуын көрсетеді.

In article author opens problems of water resources in SKD, reasons of deficit water resources and indicate on ecology – economical developments water resources in SKD.

ТРЕБОВАНИЯ К ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ЦЕЛЯХ ВЫЯВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

Принятие научно обоснованных управленческих решений, как на уровне организации, так и на уровне региона, отрасли и страны, в целом, должно базироваться на достоверной надежной информации. От степени надежности и объективности информации во многом зависят результаты анализа, поскольку аналитическая обработка недостоверных данных, искажающих реальное положение дел, не может привести к сколько-нибудь ценным и обоснованным выводам. В этой связи проблема обеспечения достоверности и надежности информационной базы анализа является одной из важнейших на сегодняшний день.

Одним из основных источников информации при выявлении налоговых правонарушений служит финансовая отчетность. Важнейшим требованием к финансовой отчетности в РК является то, что в нее «должны включать данные, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении».

Вместе с тем, как показывают результаты аудиторских проверок, а также изучение практики составления финансовой отчетности организациями, качество информации их финансовой отчетности, как правило, не отвечает требованиям, предъявляемым к уровню ее достоверности и надежности. Среди причин такого положения можно выделить следующие:

Во-первых, недостоверность информации финансовой отчетности может быть результатом искажения данных со стороны учетных работников. Побудительные мотивы таких искажений могут быть как умышленными, так и неосознательными. Результатами таких действий являются так называемые случаи *вуалирования* и *фальсификации* финансовой отчетности.

При этом к первой группе ошибок относятся те, которые не затрагивают налогооблагаемые базы для исчисления налогов с юридических лиц. Это может быть, например, отражение крупных сумм по статьям прочих активов и обязательств, не предоставление сопоставимой информации за предыдущий отчетный период в случае смены учетной политики. К *вуалированию* информации финансовой отчетности следует отнести и искажение сведений о движении денежных средств; о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах.

Вторая группа ошибок представляет собой фальсификацию финансовой отчетности, т.е. искажение данных, затрагивающее налогооблагаемую базу хозяйствующих субъектов. К такому роду искажений можно причислить неправильный порядок формирования себестоимости проданной продукции,

когда ее величина искусственно завышается путем неправомерного списания затрат со счетов незавершенного производства и готовой продукции на счет продаж. *Фальсификацией* данных бухгалтерского баланса является и неправильное отражение расходов будущих периодов путем их необоснованного отнесения на расходы отчетного периода. К сожалению, на практике не редки и другие случаи грубого искажения данных финансовой отчетности.

Следует отметить, что помимо сознательных и корыстных причин *вуалирования* и *фальсификации* показателей финансовой отчетности, существует целый ряд причин объективного характера, искажающих их надежность и достоверность.

Так, во-первых, до настоящего времени бухгалтерский учет в РК ориентирован, главным образом, на вопросы налогового характера. В силу этого большинство усилий бухгалтерских и экономических служб организаций направлено не на решение проблем формирования объективной, пригодной для управления информацией, а на минимизацию или так называемую оптимизацию налогообложения. К сожалению, на практике при проведении аудиторских проверок независимые аудиторы часто ограничиваются рамками налогового аудита, т.е. подтверждением правильности исчисления налоговых сумм, заполнения соответствующих форм. Вопрос о достоверности информации финансовой отчетности организации остается во многом открытым, поскольку в ходе таких аудиторских проверок отсутствует объективная оценка качества финансовой отчетности, и большинство аналитических расчетов выполняется чисто формально.

Во-вторых, причиной ошибок в составлении финансовой отчетности является невысокий уровень квалификации бухгалтерских работников в РК. Процессы активного внедрения и развития рыночных отношений в экономике РК, реструктуризации народного хозяйства, имевшие место в начале-середине 90-х гг., резко повысили спрос на работников учетно-экономических профессий, что в свою очередь явилось мощным стимулом к развитию системы их ускоренной подготовки на различных курсах с использованием краткосрочных программ. Результатом такого подхода явилась нынешняя ситуация, при которой у большинства бухгалтеров отсутствует качественное профессиональное образование. Большая же загруженность текущей работой не позволяет, а практическая ориентация на чисто налоговые вопросы в узкой сфере конкретной хозяйственной деятельности не стимулирует стремление повысить свой профессиональный уровень. Следствием этого являются нарушения порядка бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, непонимание задач раскрытия информации партнерам компании, слабое знание основных методических подходов к анализу финансовой отчетности.

Кроме того, само динамичное развитие форм бухгалтерской отчетности, имевшее место в РК с середины 90-х гг., требует от учетных работников большей степени понимания происходящих реформ в области бухгалтерского учета. В условиях же недостаточно высокой квалификации работников

бухгалтерских служб и отсутствия течение длительного периода реформ рекомендаций по подготовке и публикации отчетных данных, частая смена форм бухгалтерской отчетности и нестабильность фактического наполнения отдельных ее статей становились объективной почвой для различного рода ошибок и искажений.¹

Другая причина, оказывающая влияние на достоверность и полноту информации финансовой отчетности, связана с самой спецификой учетной работы, предполагающей необходимость использования ряда допущений (принципов) и требований. Искажающее воздействие применения учетных принципов на показатели финансовой отчетности усиливается в условиях неблагоприятной макроэкономической ситуации, характеризующейся нестабильностью и сильно выраженными инфляционными процессами. В силу этой причины даже правильно, в соответствии с требованиями законодательства, заполненные формы бухгалтерской отчетности не всегда могут быть полноценно использованы специалистом-аналитиком, поскольку содержат информацию, непригодную для работы и подготовки достоверных выводов.

Необходимо подчеркнуть, что согласно законодательству РК «достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету». Однако такое достаточно узкое понимание достоверной и полной информации не может удовлетворить ее оценку с точки зрения объективности и возможной дальнейшей аналитической обработки. Это касается искажающего воздействия на показатели финансовой отчетности принципов бухгалтерского учета, утвержденных законодательно.

Система бухгалтерского учета предполагает обязательное документирование всех финансово-хозяйственных операций. Любая запись в бухгалтерских регистрах требует наличия документа, подтверждающего факт совершения операций, - накладной, платежного поручения, счета, акта и т.п. Согласно ст. 6-1 Закона РК "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" первичные документы должны быть составлены в момент совершения операции или события либо непосредственно после их окончания. Эти документы признаются основанием для учета при наличии в них даты составления, наименования организации, предприятия, содержания хозяйственной операции, наименования должностных лиц, ответственных за составление документа, подписи.

Перечисленные условия составления документов обеспечивают внутренний контроль на предприятии за соответствием существа произведенной операции, указанной в учетной документации. Качественная система документирования и учета должно строиться на принципах составления документов в момент совершения операции или сразу после этого. Чем больше времени, тем больше вероятность возникновения погрешности в случае несвоевременного оформления документа. Документы должны быть доступными для понимания, унифицированы, иметь продуманную структуру.

Статьи баланса на конец года должны быть подтверждены результатами проведенной перед составлением баланса инвентаризацией. Правилами ведения бухгалтерского учета п.2 "Организация работы бухгалтерской службы" и Методическими рекомендациями предусмотрено проведение инвентаризаций нематериальных активов, основных средств, товарно-материальных запасов, расчетов, инвестиций. Расхождения с данными бухгалтерского учета должны быть исправлены и отражены в соответствующих регистрах и по корреспондирующим счетам. При первоначальном составлении баланса нередко возникают расхождения между равенством дебетовых и кредитовых сальдо. Такие случаи могут происходить из-за записи сумм вместо дебета счета в кредит счета или, наоборот, из-за неправильного переноса суммы в баланс.

Налоговым законодательством предписано определение объектов налогообложения и объектов, связанных с налогообложением, определять по учетной документации, представляющей собой первичные документы, регистры бухгалтерского учета и иные документы (ст.66 Налогового кодекса). Несоответствие первичных документов требованиям п.2 Правила ведения бухгалтерского учета «Организация работы бухгалтерской службы», разработанные в соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», международными и национальными стандартами финансовой отчетности, в части документирования операций и документооборота дает основание налоговым органам применить положение ст. 76 Налогового кодекса РК. Этой статьей предусмотрено право налоговых органов в случае нарушения порядка ведения учета, при утрате или уничтожении учетной документации определять объекты налогообложения и объекты, связанные с налогообложением, на основе косвенных методов (активов, обязательств, оборота, затрат, расходов).

Все многообразие налоговых правонарушений, способов их совершения подразделяется, в зависимости от того, какой элемент налогового механизма и каким образом подвергается воздействию. Обобщая можно выделить следующие формы воздействия:

- открытое *игнорирование* налоговых обязанностей, что проявляется в непредставлении бухгалтерской отчетности (декларации) в налоговые органы;
- выведение субъекта налогообложения из-под налогового контроля, где одним из элементов налогообложения в виде не постановки на налоговый учет, фиктивная реорганизация (ликвидация) организации

Обобщая способы выявления нарушений в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности отдельных предприятий, можно привести такие факты как неправильное списание дополнительного неоплаченного капитала на нераспределенный доход. В итоге на протяжении лет без изменений на счете числятся суммы, отрицательно влияющие на реальность финансовой отчетности. В других случаях, наоборот, списание производится, но эти суммы отражаются в отчете о доходах и расходах, что также отражается на уровне достоверности финансовой отчетности. При этом следует отметить, что суммы дополнительного неоплаченного капитала от переоценки основных

средств, переносимые на нераспределенный доход, в отчете о доходах и расходах не должны отражаться. Одной из распространенных ошибок выявляемых, при оценке финансовой отчетности является неправильное отнесение на расходы в учете нематериальных активов. Многие предприятия, приобретая какую-либо базу данных на электронном носителе, относят ее в состав нематериальных активов, не верно устанавливая признание такого актива, который продолжительное время числится в составе активов с начислением суммы амортизации и списания этих сумм на расходы. При этом не учитываются общеустановленные критерии признания, срок полезной службы и амортизация нематериальных активов.

Эти и другие типичные ошибки значительно влияют на качество финансовой отчетности, и служат основанием считать его показатели нереальными.

Следует отметить, что иногда в печати обсуждается идея о таком изменении законодательства, чтобы налогоплательщики не могли заниматься в принципе минимизацией налогообложения. Если мы обратимся к опыту зарубежных государств, то, в мировой практике выработаны судебные доктрины, которые используются судами, чтобы разграничить действительно хозяйственные сделки от сделок, применяемых налогоплательщиком исключительно с целью получения налоговых выгод. Эти доктрины вполне могут применяться и в Казахстане

Концептуальной основой учетно-налоговых правонарушений, которые отмечены выше, является субъективное отражение принципов рыночной экономики, а также законодательных и нормативных актов, определяющих ее функционирование. Изучение структуры любого социального явления, каковым является экономическая деятельность, невозможно без подробных знаний о принципах его развития.

В экономических исследованиях посвященных изучению проявлений правонарушений выделяют следующие основные принципы, имеющие непосредственное отношение к ним:

- обособленность и самостоятельность различных структурных звеньев и отдельных производителей;
- наличие неустойчивой финансовой и денежной системы;
- использование колебаний цен на основе учета спроса и предложения;
- свобода экономического субъекта и всемерное поощрение предпринимательства;
- недостаточная ответственность собственника за результаты производственной и коммерческой деятельности;
- конкуренция производителей и других участников рыночных отношений.

Основным фактором проявления таких явлений в экономике является целенаправленность: получение любым путем дохода, скрываемого от официальных властей. Отсюда объем скрытых доходов является основной характеристикой такой экономики. Доходы скрываются чаще всего с целью уклонения от налогообложения. Различают скрытый предпринимательский

доход, скрытую оплату труда, доход от неформальной деятельности и смешанный доход.

Законы развития учетно-налоговых правонарушений в экономике пока еще недостаточно изучены. Однако рассмотрение различных ее проявлений позволяет уточнить системную организацию экономической деятельности, присущие ей внутренние и внешние связи и закономерности, что важно:

- для определения масштабности правонарушений экономических отношений и прогнозирования их динамики для разработки мер противодействия развитию деятельности;
- для планирования и реализации мероприятий по пресечению ее криминальных последствий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».
2. «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс РК) от 12.06.2001 №210-ІІ.
3. Правила ведения бухгалтерского учета в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».
4. «Нематериальные активы» МСФО (IAS) 38.
5. Ержанов М.С., Нурумов А.А. Финансовая отчетность казахстанских предприятий.- Алматы: Экономика, 2007.
6. Кучеров И. Налоги и криминал. М.: ГМП, 2005.
7. Нурахметова Л. « Особенности учета нематериальных активов» /Анализ и учет на предприятии, №2, 2007.

Резюме

Қаржылық есептілік салықтық құқықбұзушылықтарды ашудың негізгі ақпарат көздерінің бірі болып табылады. Есептілікке қажетті мәліметтердің бухгалтерлік есеп жүргізу ережелері мен салық заңнамасы талаптарына сай келуі кәсіпорынның қаржылық жағдайын анықтау үшін маңызды. Тәжірибеде салық салынатын базаны төмендетуге мүмкіншілік беретін экономикалық көрсеткіштерді бұрмалау, шаруашылық операция нәтижелерінің бухгалтерлік есеп беру құжаттарында айқындалмауы, тауарлы-материалдық құндылықтардың ақшалай түсімінің кіріске алынбауы және т.б. қателіктер орын алған. Есеп және салық салу жүйесінде жіберілетін қателіктердің себептерін зерттеу экономикалық қызметтің ұйымдастырылу жүйелілігін, оған тән ішкі және сыртқы байланыс заңдылықтарын, даму тенденцияларын анықтауға мүмкіндік береді.

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК САЯСАТЫНЫҢ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫНА ЫҚПАЛЫ

Несиені басқарудың негізгі элементіне жете дамыған несиелік саясат, несиелік қоржынды тиімді басқару, несиеге жасалатын тиімді бақылау сияқты банктің жұмыстары жатады. Несиелеу процессін басқарудағы ең маңыздысы бұл банктің несиелік саясаты болып табылады.

Қазіргі экономикалық әдебиеттерде несиелік саясатқа қатысты екі көзқарас қалыптасқан, біріншісі, несиелік саясат макроэкономикалық деңгейдегі банктік саясат ретінде қарастырса, екіншісі, несиелік саясат – бұл банктің несиелік процессін ұйымдастырумен байланысты банк саясаты ретінде қарастырады.

Несиелік саясат банктің несиелік қызметінің міндеттерін, оларды іске асыру құралдары мен әдістерін, сондай-ақ несиелік процесті ұйымдастыру принциптері және тәртібін белгілейді.

Несиелік саясат банктің несиелік жұмысын, оның жалпы стратегияларына сай ұйымдастыру негізін және несиеу процесін қалыптастыруға қажетті құжаттар жүйесін (ұйымдастыру) жасау шарттарын білдіреді.

Жалпы несиелік саясат мынадай сипатта болуға тиіс:

- нұсқаулық емес, яғни директивті нұсқауларды қамтиды;
- несиеудің мақсаттарын нақты және мағыналы анықтауға мүмкіндік береді;
- нақты мақсаттарды іске асырудың бірнеше ережелерін қамтиды;
- оны іске асыруды қамтамасыз ететін стандарттар мен нұсқаулықтарды қамтитын құжаттардан тұрады.

Несиелік саясат банктің стратегиясын, оның тәуекелді басқару облысындағы саясаттарын ескере отырып жасалады. Несиелік саясат несиелік қызметтің төмендегідей негізгі бағыттарын анықтауға мүмкіндік береді:

- несиенің берілуіне және несиелік портфельді басқаруға жауап беретін банк қызметкерлері жетекшілікке алатын объективтік стандарттар мен критерийлерін;
- несиеу облысындағы стратегиялық шешімдерді қабылдайтын тұлғалардың басты іс-әрекеттерін;
- сыртқы аудит қызметтерінің жұмысын және банктегі несиелік қызметтің сапалығын;
- ішкі бақылау қағидаларын.

Несиелік саясат банк қызметін диверсификациялаудағы іс-әрекеттердің тізбектелуін қамтамасыз ету үшін және несиелік қызметкерлердің лауазымды міндеттерін анықтау үшін қажет. Несиелік саясатты іске асырудың белгілі бір тәртібі болмайынша несиеудің біртұтас ережелерін тәжірибеге енгізу мүмкін емес. Сондықтан да, жазбаша түрде жазылған несиелік саясат пен оны іске асырудың соған сәйкес ережелері несиелік процесті жүргізудің негізін құрайды.

Несиелік саясат, банк қызметкерлерінің бүгінгі таңда несиелеуге болатын экономика секторын дұрыс таңдай білуіне, сондай-ақ, несие беру мүмкіндігі туралы сұрақты шешуде банк үшін бірінші реттік маңызы бар басқа факторлар мен қарыз алушының несиелік қабілетіне қарап “өз клиентін” таңдаудағы біліктілігіне негізделеді. Сондай-ақ, несиелік саясат банктің бүгінгі иелігіндегі немесе ертең енгізуді дұрыс санайтын несиелік өнімдермен анықталады. Мысалға, кәсіпорындарға қысқа мерзімді несиелер (айналым қаражаттарын толықтыруға) және ұзақ мерзімді инвестициялық несиелер (өндірісті кеңейтуге, жаңғыртуға, техникалық жағынан қайта қаруландыруға, ғылыми-техникалық инновацияларды енгізуге) берген қолайлы.

Несиелік саясатта қарыз алушылардың негізгі қызметіне байланысты тәуекелдігі жоғары операцияларды немесе жобаларды қаржыландыру үшін тағайындалатын несиелер туралы да айтылуға тиіс.

Несиелік саясатпен банк қызметкерлерін таныстыру, оларды соған сай келетін ережелермен және нұсқаулықтарға үйрету, банкте несиелік саясатты енгізудің негізгі элементі болып табылады.

- Несиелік саясат несиелік қызметтің басты бағыттарын анықтайды. Оларды, өз кезегінде, несиелік саясаттың қабылдаған бағыттарын іске асыру жүйесі ретінде тұжырымдауға болады.

Іс жүзінде несиелік саясатты іске асыру тәсілдері мен әдістерін белгілі бір формада, яғни соған сай келетін төмендегідей үш құжат түрінде көруге болады:

1. несиелеу стратегиясы;
2. несиелеу стандарты;
3. несиелеу нұсқаулықтары.

Несиелеу стратегиясында несиелеуді жүзеге асыратын бөлімшелер жұмыскерлерінің қызметтерін нақтылайтын несиелік нұсқаулықтар мен несиелеу стандарты, несиелеудің жалпы бағыттары мен бағдарлары анықталады.

Несиелеу стандарты – бұл банкте несиелік қызметті жүзеге асыратын барлық қызметкерлердің жетекшілікке алатын құжаты.

Несиелеу стандартында мынадай сұрақтар қарастырылады:

- қарыз алушының қаржылық ақпараттарын жинау және талдау тәртібі;
- несиенің кепіл-хаттар және кепілдемелермен қамтамасыз етілуіне қойылатын талаптар;
- әкімшілік стандарттар және несиелік процесті ұйымдастыру ережелері;
- қарыз алушының несиелік қабілетін талдау тәртібі;
- құжаттардың толтырылуына қойылатын талаптар;
- несиелеудің айрықша түрлері бойынша ережелер (мысалға, ипотекалық немесе тұтыну несиелері бойынша).

Барлық банктер бойынша құжаттар айналымын стандарттау мақсатында несиелеу стандарттарына әр түрлі құжаттар үлгілері жатуға тиіс. Ондай құжаттарға: несиелік келісім-шарт, кепіл туралы шарт, кепілдеме туралы шарт және т.б. жатады.

Несиелік нұсқаулық – несиелеу процедураларын іске асырудың жалпы алгоритімін бекітетін кезектіліктің қадамдарын суреттеуді білдіреді.

Басқаша айтқанда, ол несиелік қызметтің нақты бір бағыттарына жатады.

Жалпы, несиелік саясатта қарыз алушы туралы қажетті ақпараттар жинау және несиелік қабілетіне талдаудан бастап, несиелік талдау және аудит, ссудалар бойынша мүмкін болар зиян процесін қамтитын несиелік процестің барлық кезеңдері көрсетіледі.

Сонымен Қазақстанның экономикасына берілген екінші деңгейдегі банктердің несиелеу жағдайына талдау жасайтын болсақ, соңғы бес жылда банктің несиелері 20 есеге өсіп, 2005 жылдың соңына 2592,1млрд теңгені құрады. ЖІӨ-ге қатысты несиелердің үлесі осы уақыт ішінде 17,9 %-дан 34,7%-ға дейін өскен (2-кесте).

1-кесте. ҚР ЕДБ-дің экономикаға берген несиелерінің динамикасы мен құрылымы

	мерзім соңына қарай					
	2002ж.	2003ж.	2004ж.	2005ж.	2006ж.	2007ж*
Экономикаға берген несиелер млрд теңге, соның ішінде	672,4	978,1	1 484, 3	2592,1	4 690,9	7 129,9
Банктік емес заңды тұлғаларға берілген несиелер	613,8	856,3	1 180,2	1 923, 3	3156,9	4604,7
Жеке тұлғаға берілген несиелер	58,6	121,8	304,1	668, 8	1534,1	2525,2
Шағын кәсіпкерлікті несиелеу млрд теңге	146,5	196,2	288,4	470,2	861,0	1469,3

Ескертпе – ҚҰБ-нің 2003 - 2007 жылғы тамыздағы статистикалық бюллетенінен алынған сандық мәліметтер негізінде автормен есептелген

Бұл кестеден экономиканы несиелеу қарқынының экономикалық өсу қарқынынан жоғары болып отырғандығын көруге болады.

ЕДБ-дің экономика салалары бойынша берген несиелер серпінін 2-кестеден көруге болады.

2-кесте. ЕДБ-дің экономика салалары бойынша берген несиелер серпіні мен құрылымы, кезеңнің соңына

Көрсеткіштер	2002ж	2003ж	2004ж	2005ж	2006ж	2007ж*
Барлық несиелер, млрд теңге	672,4	978,1	1 484, 0	2 592,1	4691,0	6013,0
Өнеркәсіп	230,8	273,5	289,6	437,7	521,8	600,7

үлесі,%	34,3	28,0	19,5	16,9	11,1	15,9
Ауыл шаруашылығы	197,8	276,9	398,7	163,9	206,7	231,2
үлесі,%	29,4	28,3	26,9	6,3	4,4	3,8
Құрылыс	76,7	117,4	125,2	313,5	658,4	955,9
үлесі,%	11,4	12,0	8,4	12,1	14,0	15,9
Көлік	42,7	75,2	158,9	96,0	106,7	127,4
үлесі,%	6,4	7,7	10,7	3,7	2,3	2,1
Байланыс	12,8	7,7	19,7	21,7	32,3	29,0
үлесі,%	1,9	0,8	1,3	0,8	0,6	0,5
Сауда	20,3	31,4	56,2	638,4	1087,8	1390,1
үлесі,%	3,0	3,2	3,8	24,6	23,2	23,1
Басқалар	91,3	196,0	435,9	920,8	2077,2	2678,7
үлесі,%	13,6	20,0	29,4	35,5	44,3	44,5

Ескертпе – ҚҰБ-нің 2003 - 2007 жылғы мамырдағы статистикалық бюллетенінен алынған сандық мәліметтер негізінде автормен есептелген

Экономиканың салаларын несиелеу құрылымында сауда, құрылыс, көлік және байланыс салаларын несиелеу тез өсті. Сонымен, құрылыс индустриясын несиелеуге 2002 ж 76,7 млрд теңге жұмсалса, 2007 жыл ішінде өсіп, 955,9 млрд. теңгені құрады. Сауда саласын несиелеуге 2002 ж 20,3 млрд теңге жұмсалса, 2007 жыл ішінде өсіп, 1390,1 млрд. теңгені құрады. Көлік саласын несиелеуге 2002 ж 42,7 млрд теңге жұмсалса, 2007 жыл ішінде өсіп, 127,4 млрд. теңгені құрады.

Сонымен қатар, банктердің несие қоржынының өсуі ірі және қаржылық тұрақты кәсіпорындарға ғана емес, несие қабілеті төмен қарыз алушыларға да несиелік қызмет көрсету арқылы, сондай-ақ жаңа несиелік өнімдерді (ипотека, тұтынушыларды несиелеу, шағын және орта бизнесті несиелеу және т.б. сияқты) енгізу арқылы банк қызметінің кеңеюімен байланысты банк тәуекелдерінің ықтималдылығын арттырады. Бұл несие қоржынының сапасына ықпал етеді.

Кез келген банктің қызметінің табыстылығы банктің берген несиелерінің сапасына, яғни оның қайтарымдылық дәрежесіне тікелей байланысты. Несиенің уақтылы қайтарылмауы банктің зиян шегуіне итермелейді.

Банк секторының тұрақтылығы да осы несиелердің сапасына байланысты екенін байқау қиын емес (3-кесте).

3-кесте. Банк секторының тұрақтылығының несиеге байланысты өзгермелі көрсеткіштері, (%) кезеңнің соңына

Көрсеткіштер	2002ж	2003ж	2004ж	2005ж	2006ж	2007ж
Қызмет көрсетілмейтін несиелер (несиелердің жалпы сомасынан)	2,0	2,1	2,9	2,2	1,6	1,5
Несиелер бойынша						

залалдарға құрылған провизиялар:						
- несиелердің жалпы сомасына	5,4	6,2	6,7	5,6	5,0	5,0
- жіктелген (күмәнді және үмітсіз) несиелердің жалпы сомасына	20,6	15,8	15,3	13,4	10,5	9,2

Ескертпе – ҚҰБ-нің 2003 - 2007 жылғы мамырдағы статистикалық бюллетенінен алынған сандық мәліметтер негізінде автормен есептелген

Банк секторының тұрақтылығының өзгермелі көрсеткіштеріне жоғары кестеде берілген көрсеткіштергі жатқызады.

Несиелер бойынша залалдарға құрылған провизиялардың берліген несиелердің жалпы сомасына қатысты үлесі 2002 жылы 5,4%-ды құраса, ал 2007 жылы 5%-ға дейін азайса, ал олардың жіктелген (күмәнді және үмітсіз) несиелердің жалпы сомасына 2002 жылы 20,6%-ды құраса, ал 2007 жылы 9,2%-ға дейін төмендеген.

Соңғы жылдары отандық банктеріміздің несиелік операциялардан табатын табыстары артып отырғандығы белгілі. Мұндағы несиелердің сапасын олардың пайдалылығына қарай бағалауға болады. Бірақ та соңғы жылдары таза табыстың банк активтеріне мен меншікті капиталы бойынша қатысты шамасы төмендеуі байқалады, яғни бұл көрсеткіш 2002 жылы активтер бойынша 1,8 % және меншікті капиталы бойынша 12,8% құраса, ал 2007 жылы аталған көрсеткіштер төмендеген. Бұл негізінен жалпы банк секторы бойынша несиелік портфельдегі стандартты несиелер үлесінің 95%-дан 56%-ға төмендеуі немесе күмәнді және үмітсіз несиелердің үлесінің жоғарылауына тікелей байланысты.

Қорыта айтқанда, 2007 жылы экономиканың дамуының негізгі факторы несие десек, банктердің экономиканы несиелеуге қатысты икемді саясатын қалыптастыру, оны іске асырудың маңызы зор. Бірақ бүгінгі экономикадағы ахуал банктердің жұмсақ саясат жүргізуіне мүмкіндік бермей отырғаны жасырын емес.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Қаржы-банк сөздігі //Алматы Издатмаркет. 2006ж
2. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 464 с.
3. ҚҰБ статистикалық мәліметтері 2003-2007жж

РЕЗЮМЕ

В данной статье рассматриваются особенности формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка и ее влияние на развитие экономики.

Салық бақылауы салық механизмінің негізгі элементі ретінде

Мемлекеттік қаржылық саясатты жүзеге асыру мен ойға алған нәтижені шығаруда салықтарды алу немесе салық салу сипатының атқаратын рөлі ерекше. Неге десейіз, нағыз осы алу сипатына салықтардың өз уақытында, заң бойынша толықтай бюджетке түсуі тікелей байланысты болып келеді. Қазіргі салық заңдылықтарына оны салық әкімшілігі немесе оны жүзеге асырудың негізгі формасы ретіндегі салық бақылауы деп атайды.

Салық салудың бірнеше ғасырлық тәжірибесінде салықтарды жинау мен салық заңдылықтарының орындалуына деген бақылаудың түрлі нысандары ойлап табылған болатын. Мысалға, Рим империясында салықтарды алумен қауымдастықтар айналысқан, қауымдастық кеңесінің мүшелері қазынаға салықтық төлемдердің тұтастай түсуіне жауап беретін болған. Алтын орда өзінің қол астындағы жерлерден алым - салықтарды /дань/ өкілетті хандар-басқақтардың көмегімен жинаған, кейінірек жергілікті басқару органдары арқылы жүзеге асырған. Сондықтан, салық әкімшілігі және оны жүзеге асырудың негізгі нысаны салық бақылауының көп жылдық даму тарихы бар күрделі механизм [1].

Салық кодексінің 517 бабы,1- бөлімінде салық бақылауына былай деп анықтама береді: “Салық бақылауы - салық қызметі органдарының салық заңдарының орындалуын, жинақтаушы зейнетақы қорларына міндетті зейнетақы жарналарының толық және уақытылы аударылуын бақылауы”[2].

Бәрімізге белгілі құқықтық мемлекетте салық төлеушілердің еркінділігі және мемлекетке деген адалдығы, саналылығы қалыптасқан десек, бұл олардың қызметіне деген бақылаудың керегі шамалы екенін көрсетеді. Бірақ, салық төлеушілер өздеріне білдіретін сенімділікпен қатар, өздерін салық органының қадағалап отырғанын білуі қажет. Кез келген мемлекеттің салық жүйесі қызметінің тиімділігі салық бақылауының тиімді қызмет етуіне негізделетіні бекер емес. Егер салық төлеуші салық органдар тарапынан бақылаудың жоқ екенін немесе салық бақылауының жеткілікті түрде іске асырылмай жатқандығын білетін болса онда салық төлеушілерден салықтық міндеттемелерді саналы түрде орындауына шүбә келтіруге болады.

Сондықтан да салық бақылауының жүргізілу әдіс, тәсілдеріне Қазақстанның бүгінгі күнгі салық заңдарында үлкен көңіл бөлініп отыр. Салық төлеушілер пайда болған кезден бастап, немесе тұлғада қалай салық салу объектісі пайда болса, ондай тұлғалар солай салық бақылауының объектісі болып табылады.

Сөйтіп, салықтық бақылау мемлекеттік бақылауды ұйымдастырудың маңызды нысаны болып табылатындығына көз жеткіздік. Мысалға,

салықтық бақылауды экологиялық немесе санитарлық бақылауды ұйымдастырумен салыстыруға болмайды.

Осыған байланысты, салықтық бақылауы мемлекеттің қаржылық қызметінің салық салуға қатысты барлық тексерулерінің, оның ішінде азаматтық – құқықтық негізде жүргізілетін, салықтық міндеттеменің уақытылы және толықтай орындалуына деген бақылаудың бір түрі болып табылады.

Салық бақылауының барлық буындарын қамтитын мемлекеттің материалдық мүддесі салықтардың төленбей қалуының, мейлі экономикалық болсын немесе әлеуметтік болсын, басқа проблемалардың барлығынан да басым түсіп отыратындығынан хабардар етеді.

Салық бақылауы – салық қызметі органдарының салық заңдарының орындалуын, жинақтаушы зейнетақы қорларына міндетті зейнетақы жарналарының толық және уақтылы аударылуын бақылау. Салық бақылауы тек салық заңдарының орындалуын, жинақтаушы зейнетақы қорларына міндетті зейнетақы жарналарының толық және уақтылы аударылуын бақылау ғана емес, сонымен қатар, салық және бюджетке төленетін басқада міндетті төлемдердің дұрыс есептелуі мен уақтылы төленуін тексеріп, сондай-ақ, Қазақстан Республикасы заңдарының бұзылмауын қадағалайды [3]. Салық бақылауының мақсаты мен міндеті әртүрлі. Басты міндеті – салықтан жалтаруға тосқауыл жасау, мемлекеттің табыс бөлігіне түсетін кірістерді қамтамасыз ету, Қазақстан Республикасы заңдарының бұзылуын жою.

Салық бақылауының мақсаты болып салық төлеушілермен міндетті төлемдердің бюджетке толықтай және уақытылы түсіп отыруы үшін салық міндеттемелерінің нақты түрде орындалуы табылады. Егер бақылау нәтижесінде салық міндеттемесі өз дәрежесінде орындалмаса, онда салық төлеушіге автоматты түрде жауапкершілік шаралары қолданады. Сондықтан да, салық міндеттемесін жалтарғаны үшін даусыз жазаның қолданылатынын ұғына отырып салық төлеушілер салық міндеттемелерін саналы түрде орындайды.

Салық бақылауының тиімділігі мен ұтымдылығы оның жоғары сапалы деңгейде болуымен негізделеді. Әрине, егер әрбір салық төлеушінің басына бірден салық инспекторын тағайындайтын болсақ онда аталған жүйе мүлдем тиімсіз болар еді және мұндай бақылаудың нәтижесінде жинақталған қаражат бюджеттің кіріс бөлігін айтпағанда салық инспекторларының өздерін қамтамасыз етуге жетуі екі талай. Сондықтан, салық бақылауының тиімді нәтижесіне оны сандық жағынан емес үнемі сапалық деңгейін көтеріп отыру арқылы және оны автоматтандыру мен салық органдарының біліктілігін көтеру арқылы және салық төлеушілердің заңдық мүдделері мен құқықтары сақталған жағдайда ақпараттарды үнемі оқып-үйреніп отыру арқылы жетуге болады.

Жалпы алғанда салық бақылауының жүзеге асырылу нысандары деп салық органдары үнемі іске асырып отыратын белгілі бір шаралар кешенін айтуға болады және салық бақылауының бірыңғай жүйесінде әрбір нысанның атқаратын өзіндік қызметі бар. Сонымен бірге, аталған барлық

нысандар тек қана бірігіп жұмыс атқарған кезде ғана мемлекеттің барлық салық жүйесінің нақты қызмет етуіне мүмкіндік жасайтын салық бақылауының тиімділігіне қол жеткізуге болады.

Салық бақылауы тек белгілі процесс ретінде ғана маңызды емес, алдыға қойған мақсатымен маңызды.

Қазақстанда салықтық – бюджеттік саясатты жүзеге асыруда салық заңдылықтарында салық ставкаларын жоғарлату немесе салық түрлерін көбейтуді мақсат тұтып отырған жоқ. Сондықтан салық органдарының салықтардың толықтай және уақытылы бақылауын уақыт талабына сай мейілінше жетілдіріп отыру болып табылады.

Болашақта салық әкімшілігін және салық реформаларын жетілдіру мақсатында басқа да экономикалық саясаттың бағыттарымен және негізгі қағидаларымен сәйкес келетін, сондай-ақ ел экономикасының өсу стратегиясы басымдылығы мен мақсатына тікелей байланысты салық саясатын жүргізуі қажет. Салық саясаты мен әкімшілігінің басым бағыттары болып :

- фискалды саясатты ары қарай жетілдіруді қызмет етуші салық заңдылықтарына өзгертулер мен толықтырулар енгізу арқылы жүзеге асыру;
- республикалық және аймақтық маңыздылығы бар ірі салық төлеушілер мониторингіне электронды жүйе енгізу қажет;
- акциздердің толықтай түсуін қамтамасыз ету және акциздік тауарлардың заңсыз өндірісі мен айналымына деген бақылауды күшейту;
- салықтық және кедендік органдардың қызметтеріне автоматтандырылған мен телекоммуникациялық жүйе енгізу [4].

Қазіргі кезде салық әкімшілігі реформаларының басым бағыттары болып информациялық технологияларын белсенді түрде дамыту болып отыр. Бұл ең біріншіден салық төлеушілердің бухгалтерлік және салықтық есептерді тапсыру процестерін автоматтандыру жағдайына қатысты болып отыр. Алдыңғы қатарлы информациялық технологияларды салықтық есеп тапсыруға енгізу салық төлеушілердің өзіне және олардың салық органдарымен қарым қатынасына оң әсерін тигізетіні сөзсіз. Бәрімізге белгілі, салық төлеушілердің салықтар бойынша әрбір есеп беру мерзімдерінде салық комитеттерінде кезектерде уақыт кетіретінін ескерсек, салық есептілігін электронды түрде тапсыру есептерді қабылдау процессін тездететінін және үлкен кезектерді болдырмайтын жағдайға жеткізетінін айтып жатудың қажеті шамалы.

Мемлекет салықтарды төмендете отырып, олардың уақытында төленуін талап етуге құқылы, өйткені тек қана салық салу ауыртпалығын төмендету арқылы ықпалсыз, селқос салық төлеушілердің өз салықтық міндеттерін толық қанды орындату мүмкін емес. Ал, бұлсыз нарықта салық төлеушілердің барлығына бірдей жағдай туындамайды, яғни, салық төлемейтіндердің уақытында салық төлеп отыратын ықыласты салық төлеушілермен салыстырғанда бәсекелес артықшылықтар пайда болады. Басқаша айтқанда, салық ауыртпалығын төмендету соған бара – бар салық әкімшілігінің күшейтілуімен бірге жүзеге асырылуы тиіс.

Әлемдік практикадан өтіп қалыптасқан салықтар теориясы ұтымды салық жүйесінің, салықтық реттеудің жұмыс жасауына және салықтардың экономикаға әсер ету құрылымына, механизмін және мазмұнын анықтайды және соған қажетті жағдай болып табылады. Сондықтан, болашақта салық механизмін және оны жүзеге асырудың негізі болып табылатын салық заңдылықтарының тиімді жұмыс жасауы үшін келесідей ұсыныстар жасаймыз:

- методикалық жағынан Салық Кодексі оқырманға бір оқығанға түсінуге қиын, сондықтан қандай да болмасын салық заңдылықтар мен нормативтік құжаттар оңайлатылған, түсінікті болу керек;
- барлық экономикалық салалары бойынша, әсіресе орта бизнес субъекттері үшін және жекелеген салық түрлері бойынша мониторингін жандандыру мен дамытуды талап етеді;
- ел экономикасын дұрыс жолға қоюда өндіріспен айналысатын отандық кәсіпорындарға салық салу жүйесін қайтадан қарастыру керек, оның ішінде салық ставкасын төмендету немесе басқа жеңілдіктердің түрлерін қарастыру;
- қазіргі енгізіліп жатқан түрлі ақпараттық жүйелердің техникалық және ұйымдастырушылық жағынан сапасын арттыру керек;
- шағын және орта бизнес өкілдерін рейдтік және хронометраждық тексеру әдістерімен тұншықтыра бергеннен қарағанда, оларды салықтық бұзбағаны үшін оларға марапаттау жариялап отыру да қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. А.Абдуллин. История налогов.//Вестник налоговой службы РК.№9 (49) сентябрь 2004г. С 26-27.
2. Салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы ҚР Кодексі, -2001 жыл, 1-тамыз, (2007 жылға дейінгі өзгерістер мен толықтыруларды қоса алғанда) 517 бап.16.
3. Н.С.Найманбаев. Салықтық құқық...: Оқулық...-Алматы.Жеті жарғы, 2005ж. 184-185 беттер.
4. К.Сурков. Ю.Кваша. Налоговое администрирование в России.// Аналитический журнал -Налоги.2005 №1. С.4.

Жанама салықтар оның ішінде ҚҚС Қазақстан үшін маңызы

Салық салу механизмі кез келген экономикалық жүйедегі күрделі мәселенің бірі. Салық салу мемлекеттік реттеудің маңызды әдісі болып табылады және оның тиімді жүргізілуінен әлеуметтік-экономикалық саясаттың табыстылығы байланысты болады.

Жалпы мемлекеттік қажеттіліктерді жабуға жұмсалатын және шығарылған заң негізінде мемлекет арқылы алынатын еріксіз немесе міндетті алымдарды салықтар деп атады.

Заңмен бекітілген салықтар, алымдар кеден баждары мен басқа да төлемдердің жиынтығы нақты критерийлер, белгілер және ерекше құрамдары бойынша жіктеледі.

Салықтардың тікелей және жанама деп бөлінуі тауалар мен қызметтерді тұтынушыға салық ауыртпалығын аудару дәрежесін бағалау үшін қолданылады. Салықтардың тікелей және жанама деп бөлінуі туралы қазіргі көзқарас көп ғасырлық дамудың нәтижесінде қалыптасты.

Салықтардың тікелей және жанама түрлеріне бөліну принциптері туралы көзқарастардың тарихи эволюциясын қарастырайық. Салықтардың аударылуы тек айырбас үрдісінді ғана жасалуы мүмкін. Оның нәтижесінде бағалар қалыптасады. Заң арқылы аяқталған айырбас және бөлу үрдестерінің нәтижесінде, салық төлеуші салықтық ауыртпалықты басқа салыққа жауапты тұлғаға аудару мүмкіндігіне ие болады.

Басқа сөзбен айтқанда салық төлеу міндеті жүктілген тұлға және салықты нақты төлеуші тұлға міндетті түрде бір тұлға болуы керек емес.

Жанама салықтар, тікелей салықтарға қарағанда, кәсіпорын салығы болып табылмайтындығында. Олар тұтынушыға салынатын салықтар. Ал кәсіпорындар тек оларды жинаушы болып табылады. Жанама салықтардың барлық ауыртпалылығы толығымен соңғы тұтынушыға, яғни тұрғындарға түседі.

Кеңестік кезеңде жанама салықтар түрлерімен біздің елімізде айналымға және сатуға салынатын салық әрекет етті, ал нарықтық қатынас жағдайында олар ҚҚС-пен және акциздермен ауыстырылды. Оның себебі, айналымға және сатуға салынатын салықтар өнімді өткізудің соңғы кезеңінде ғана бюджетке өндіріп алынды, ал бұл салықтарды өндіріп алу механизмінің әрекетін баяулатты.

ҚҚС-ты өндіріп алу өндіріс және айналымның әрбір кезеңінде жүзеге асырылады. ҚҚС сомасы сату және сатып алу кезеңде өндіріліп алынатын салықтар айырмасына тең. Осылайша, бұл салықтар тауларды сатумен байланысты кез келген өнімге салынады, және де қосылған құн салығын

төлеуші болып (заңда көрсетілген ерекше жағдайлардан басқа) барлық кәсіпорындар мен тұлғалар табылады.

Көптеген мемлекеттерде ежелгі уақыттан бері акциз салығы қолданылады. Акциздер мемлекет анықтаған тауарларға салынады. Негізінен бұл тауарлар екінші ретті мәні бар заттар.

Кеден заңында мемлекеттің елтаңбасы, ту, ақша бірлігімен бірдей дәрежедегі кез келген мемлекеттің атрибуты. Кеден заңдылығы тек мемлекеттік қазына пайдасына ғана емес, оның территориясында орналысқан барлық шаруашылық субъектілерінің үлесіне қызмет, яғни отандық өндіріс пен шетелдік инвестицияға тосқауыл болмай, жұмыс атқаруы керек.

Сондықтан да, салық жүйелері көптеген 10-жылдықтар бойы дамудан өткен, экономикалық дамыған елдердің тәжірибесінің маңызы зор. Соңғы кезде Франция, Италия сияқты табысты елдерде жанама салықтар мемлекеттік бюджет табысының негізгі қайнар көзіне айналууда. Жапония, Германия және Ұлыбританияда олардың үлесінен өсу қарқыны байқалады.

Қосылған құнға салық тауарлардың өндірісі мен айналысы үрдісінде қосылған, өткізу бойынша салық салынатын айналым құнының бюджетке аударылуы және ҚР-сы территориясына импорты кезіндегі аударымдарды білдіреді.

Салық салынатын айналым бойынша бюджетке төленуі тиіс қосылған құн салығы өткізілген тауарларға (жұмыстар, қызметтер) төленуі тиіс қосылған құн салығы арасындағы айырмашылық арқылы анықталады.

ҚҚС-ның салық салу объектілеріне бөлінеді:

1. салық санайтын айналым
2. салық салынатын импорт жатады.

Қосылған құн салығын төлеушілер Қазақстан Республикасында қосылған құн салығы бойынша есепке тұрған немесе тұруға міндетті тұлғалар болып табылады.

Тауарлар импортты кезіндегі қосылған құн салығын төлеушілер Қазақстан Республикасының кеден заңға сәйкес, Қазақстан Республикасы территориясына осы тауарларды импорттайтын тұлғалар болып табылады.

өткізу бойынша айналымды анықтауда, салықтан босатылатын өткізу бойынша айналым, сонымен бірге кәсіпкерлік қызмет мақсатында пайдаланылмайтын жеке тұлғаның мүмкін өткізу бойынша айналым ескерілмейді (есепке алынбайды).

Заңды тұлғаның құрылымдық бөлімшелері болған жағдайда, өткізу бойынша айналым мөлшері осы тұлғаның айналымдарды есепке алу арқылы анықталады.

өкілетті мемлекеттің орган қосылған құн салығын төлеушінің өтінішіне орай, оның құрылымдық бөлімшелерін, дербес ҚҚС-н төлеушілер ретінде қарыстыра алады.

Тұлға кез келген кезең (12 айдан көп емес) біткеннен кейін 15 күн тізбелік күннен аспайтын мерзім ішінде, салық органына ҚҚС –ы бойынша есепке қою туралы өтініш тапсыруға міндетті. Кезең қорытындысында тауарлар өткізу бойынша айналым минимумынан кезеңнің 15 000 еселенген шамасы құрайды.

Тұлға өзі тапсыруға міндетті болған немесе қосылған құн салық бойынша есепке қоюға еркін түрден өтінішін берген айдан кейінгі айдын алғашқы күні ҚҚС-н төлеуші болып табылады.

Тұлғаны қосылған құн салығы бойынша есепке қойылған күйіндегі тауарлар (негізгі құралдарды қоса алғанда) қалдығы бойынша қосылған құн салығы сомасын есепке жатқызуға құқығы бар.

Қосылған құн салығы бойынша есепке қойған кезде салық органы тұлғаға оның қосылған құн салығын төлеуші ретінде есепке қойылғаны туралы куәлік беруге міндетті , онда:

тұлғаның атауы және оның деректемелері;

салық төлеушінің тіркеу нөмірі;

тұлға қосылған құн салығын төлеуші болған күн көрсетіледі.

қосылған құн салығы бойынша есепке құю туралы көліктің бланкісі қатаң есеп беру кісі болып табылады және салық төлеушіге ақша төлетпей беріледі.

Салығы бойынша есепке қою туралы куәліктің оны беру тәртібін Салық Кодексіне сәйкес уәкілетті мемлекеттік орган белгілейді.

Қосылған құн салығы бойынша есепке қойылғаны жөніндегі куәлік

Қосылған құн салығын төлеушіде сақталады. Салығы бойынша есептен шығарылған жағдайда куәлік салық органына қайтарылуы тиіс.

Егер құн салығы төлеушінің соңғы он екі айлық кезеңдегі салық салынатын айналым моншерінен аспаса, ол тіркілген жеріндегі салық органына өзінің ҚҚС бойынша есептен шығару туралы өтініш беруге құқылы.

Қосылған құн салығын төлеуші мұндай құқықты өзін қосылған құн салығы есепке қойған кезден бастап кем дегенде екі жыл өткеннен кейін пайдалана алады.

Егер қосылған құн салығын төлеуші болып табылатын тұлға салық салынатын айналымдарға байлынысты қызметін тоқтатқан жағдайда, мұндай тұлға қызметі тоқтатылған салық кезеңінен кейінгі алты айдын аяқталуынан кешіктірмей, өзін қосылған құн салығы бойынша есептен шығару туралы өтініш беруге міндетті.

Салық органы қосылған құн салығын төлеуші болып табылатын әрекетсіз заңды тұлғаны тапқан жағдайда, қосылған құн салығы бойынша есептен шығаруды уәкілетті жүргізеді.

Қосылған құн салығы төлеуші болып табылатын заңды тұлға таратылған жағдайда, мұндай тұлға Салық төлеушілердің мемлекеттік тізімінен алып тастаған күннен бастап қосылған құн салығы бойынша есептен шығарылуға тиіс.

Тұлға қосылған құн салығы бойынша өзін есептен шығару туралы өтініш берген кезіңнен кейінгі салық кезіңінің алғашқы күнінен бастап қосылған құн салығын төлеуші болуын тоқтатады.

Тексеріс жүргізгенде, салық салынатын айналым ҚҚС-нан босатылған айналымды қоспағанда, ҚҚС-н төлеуші арқылы жасалатын тауарларды жұмыс, қызмет өткізу бойынша айналым ретінде анықталады.

ҚҚС бойынша салық салынатын айналымға тоқтап өткенше, қай тауарлар мен қызмет түрлері осы салық бойынша салық төлеуден босатылатынды атап өткен дұрыс деп ойлаймын.

Қосылған құн салығынан босатылған айналымдар және импорт.

Жерге және қорындағы ғимаратты (ғимараттың бір бөлігін) өткізу және (немесе) осындай ғимаратты (ғимараттың бір бөлігін) жалға беру, оның ішінде қосалқы жалға беру мыналарды:

А) тұрғын үй қорының салынған ғимараттар (ғимараттың бір бөлігін) бірінші рет өткізуді;

Б) Қонақүй қызметін көрсету мақсатында пайдаланылатын (ғимараттың бір бөлігін) өткізу және немесе жалға беруді;

В) қонақүйде тұру бойынша қызмет көрсетуді қоспағанда, қосылған құн салығынан босатылады.

Ғимаратқа құны бастапқы құнының кемінде 50 проценті болатын қайта жаңғырту (жөндеу) жасалып, егер осы ғимарат қайта жаңғыртудан кейін тұрғын үй мақсатында пайдаланылатын болса, бұл ғимарат тұрғын үй қорының салынған ғимаратына жатады.

Қаржылық қызмет көрсетулер.

Қаржылық қызмет көрсетулер бойынша айналымдар қосылған құн салығынан босатылады.

Қосылған құн салығынан босатылатын қаржылық қызмет көрсетулерге мыналар жатады:

Қазақстан Республикасы ұлттық Банкінің банк операцияларын жүргізуге берген лицензиясы негізіндегі жүзеге асырылатын мынадай банк операциялары;

депозиттерді қабылдау, және заңды тұғалардың банк шоттарын ашу және жүргізу;

банктер мен банк операциясының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардың корреспонденттік шоттарын ашу жүргізу;

осы тұлғаға тиесілі тазартылған қымбат металдардың нақты саны көрсетілген жеке және заңды тұғалардың металл шоттарын ашу және жүргізу

аударым операциялары: жеке және заңды тұғалардың ақшаны аудару жөніндегі тапсырмаларын орындау;

заем операциялары: ақшалай нысанда кредиттер беру;

факторингтік және форфейтингтік операциялар;

жеке және заңды тұғалардың, оның ішінде корреспондент банктердің тапсырмасымен олардың банк шоттары бойынша есеп айырысуын жүзеге асыру;

сенімгерлік (траст) операциялары: сенім білдірушінің мүддесі үшін және тапсырмасы бойынша ақшаны тазартылған қымбат металдар мен бағалы қағаздардың басқару;

клирингтік операциялар: төлемдерді жинау, салыстырып тексеру сұрыптау және растау, сондай-ақ олардың өзара есепке алынуын жүргізу және клирингке қатусышылардың позицияларын айқындау;

ломбард операциялар: депозиттелетін тез сатылатын бағалы қағаздар мен жылжымалы мүліктің кепілі бойынша қысқы мерзімді несиелер беру;

шетел валютасымен айырбас операцияларын ұйымдастыру және басқалары.

Қаржы лизингіне берілген мүлік .

Мүлікті қаржы лизингіне беру лизинг беруші алуға тиіс сыйақы сомасы бөлігенде қосылған құн салығынан босатылады.

Мәдениет, ғылым және білім беру саласындығы қызмет көрсетулер, жұмыстар.

Мәдениет ғылым және білім беру саласындығы қызмет көрсетулер, жұмыстар, егер олар мындай:

А) шоу-бизнес саласындағы қызметтерді қоспағанда, театр-концерт қызметін жүзеге асыру жөніндегі;

Б) мектепке дейінгі мен оқыту бастауыш, орта, жоғары және жоғары оқу орындарынан кейінгі кәсіптік білім беру, қайта даярлау және біліктілігін арттыру салаларында қызметтің осы түрлерін жүргізуге құқық беретін тиісті лицензиялар бойынша жүзеге асырылатын білім беру;

В) мемлекеттік тапсырыс шеңберінде жүзеге асыралатын ғылыми-зерттеу жұмыстарына;

Г) кітапхана қызметін көрсету жөніндегі;

Д) тарихи және мәдени мұраны, мұрағаттық құндылықтардың сақтау жөніндегі қызмет көрсетулерге, жұмыстарын жататын болса, қосылған құн салығының босатылады.

Медициналық және мал дәргерлік қызмет саласындағы тауарлар мен қызмет көрсетулер.

Медициналық және мал дәргерлік қызмет көрсетумен байланысты тауарларды (жұмыстарды, қызметті) өткізу бойынша айналымдар:

Кез келген нысандағы дәрі –дәргерлік заттар, сондай-ақ оларды өндіру үшін қажет материалдар мен жинақтаушы заттарды өткізген;

Медициналық (мал дәрігерлік) мақсаттағы бұйымдарды, оның ішінде протездік –ортопедиялық бұйымдар мен дәрігерлік (мал дәрігерлік) техниканы қоса алғанда сондай-ақ оларды өндіру үшін қажет материалдар мен жинақтаушы заттарды өткізген;

Косметологиялық қызметті қоспағанда, медициналық (мал дәрігерлік) қызмет көрсетілген жағдайларда қосылған құн салығынан босатылады.

Қосылған құн салығынан босатылатын импорт.

Қосылған құн салығынан мынадай тауарлардың импорты босатылады:

ұлттық валюта, шетел валютасы (нумизматикалық мақсатта пайдаланатыннан басқа), сондай-ақ бағалы қағаздар импорты;

жеке тұлғалардың Қазақстан Республикасының үкіметі бекіткен тауарларды әкелу нормалары бойынша тауарлар импорты;

акцизделетін тауарларды қоспағанда ҚР-ң үкіметі белгілеген тәртіппен ізгілік көмек ретінде әкелінген тауарлар импорты;

акцизделетін тауарларды қоспағанда, мемлекет, мемлекеттің үкіметтері, халықаралық ұйымдар желілері бойынша қайырымдылық мақсатында әкеленген тауарлар импорты, оның ішінде техникалық жәрдемі көрсету;

Шет елдердің дипломатиялық және оларға теңестірілген өкілдерінің ресми пайдалануы үшін, сондай-ақ солармен бірге тұратын олардың отбасы мүшелерін қоса алғанда, осы өкілдіктердің дипломатиялық және әкімшілік-техникалық қызметкерлерінің жеке пайдалануы үшін әкелінген және ҚР-сы бекіткен халықаралық шарттарға сәйкес салықтан босатылған тауарлар импорт;

Салық төлеуден босатудан белгілейтін кеден режимдерінде Қазақстан Республикасының кеден заңдарына сәйкес декларациялануға тиісті тауарлар импорт;

Дәрі-дәрмектік заттардың, оның ішінде субстанция-дәргер; протездік-ортопедиялық бұйымдарды, сурдотифпотехникалық және медициналық

(мал дәрігерлік) техниканы қоса алғанда медициналық (мал дәрігерлік) мақсаттығы бұйымдар; протездік-ортопедиялық бұйымдарды және медициналық (мал дәрігерлік) техниканы қоса алғанда, дәрі-дәрмек және диабет заттарын өндіруге арналған материалдар мен жинтақтаушы заттар, медициналық (мал дәрігерлік) мақсаттағы бұйымдар импорты.

Жоғарыда атаған тауалар ҚР-ң үкіметімен бекітіледі.

пошта маркаларының (коллекциялық маркаларды басқа) импорты;

ақша белілері өндірісі үшін ҚР-ң ұлттық Банк және оның ұйымдары жүзеге асыратын шикізат импорт;

төлем карточкаларымен қызмет көрсетуге арналған құрал-жабдықтар импортты;

мемлекетердің, мемлекеттер үкіметтерімен халықаралық ұйымдардың желісі бойынша берілген гранттар қаражаты есебінен жүзеге асырылатын тауарлар импорты.Косылған құн салығы салынатын тауарлар (жұмыстарды, қызмкет корсетулерді) алушы тұлғаға қосылған құн салығы көрсетілген шот-фактураны беруге міндетті.

Сонымен қоса ҚҚС нөлдік ставка бойынша төлеу категориясы бар. Ол – экспортталатын тауарлар. ҚҚС бойынша босатылу мен нөлдік ставка бойынша төлеудің айырмасы неде деген сұрақ туындауы мүмкін, өйткені екі жағдайда да ҚҚС бюджетке төленбейді. Алайда айырмасы бар және ол келесіде – нөлдік ставка бойынша салық соммасы алдымен төленеді, ал кейінен тауардың экспортқа шығарылуы туралы құжаттарының рәсімделіп, салық органына, өтініш өткізілгеннен кейін және салық органымен тексеру жүргізілгеннен кейін қайтарылады.

ҚҚС бойынша 01.02.08ж бюджетке түсімдердің жағдайы төменде көрсетілген.

Қосылған құн салығы бойынша жоспардағы 65,4 млрд. теңгенің орнына бюджетке 58,0 млрд. теңге түсіп, жоспар 88,8%-ға орындалды, оның ішінде:

- ішкі өндіріс тауарларына салынатын қосылған құн салығы бойынша жоспар 87,3 %-ға орындалды, жоспардағы 29,2 млрд. теңгенің орнына бюджетке 25,5 млрд теңге түсті. Жоспардың орындалмауы 2008 жылы ҚҚС мөлшерінің 1%-ға (14%-дан 13%-ға) төмендеуі себеп болды. 2008 жылдың 1 қаңтарына бюджеттен өтеу 13,7 млрд.теңгені құрады, бұл өткен жылдың ұқсас көрсеткішімен салымтырғанда 21,5 млрд.теңгеге артық, бұл ретте, салықтың жалпы түсімі өткен жылмен салыстырғанда 55,6 млрд.теңгеге өсті.

- импортталатын тауарларға салынатын қосылған құн салығы бойынша жоспар 90,0 %-ға орындалды, жоспардағы 36,2 млрд.теңге орнына бюджетке 32,6 млрд теңге түсті. Жоспардың орындалмауына ірі кәсіпкерлердің: «ТШО» ЖШС және Аджип ККО импорттарының көлемінің төмендеуі әсер етті.

Клиенттердің несиелік қабілеттілігін талдау мен бағалаудың шетелдік тәжірибесі

Несиелік қабілеттілігін бағалаудың күрделілігі оған әр түрлі ғылыми тәсілдер қолданылуының болмай қоймайтындығымен ерекшеленеді. Бұны әлемдік тәжірибе де растайды¹. Әр түрлі елдерде қарыз алушының несиелік қабілеттілігі мен баланстарға өтемпаздығын бағалауда өзіндік тәжірибе жинақталған, олардың қазақстандық ғылым мен банкілік практикадан айтарлықтай айырмашылықтары бар. Сапалы әдіснамалық тәсілді жүзеге асыру қарыз берушінің несиелік қабілеттілігін бағалау шет ел банкілерінде қарыз алушының қаржылық және іскерлік ақпараттарының баллдық бағалары әдістері қызмет етеді: американдық бес «С» ережесі, ағылшындық PARSE мен CAMPARI, бизнес тәуекелді бағалау әдісі және Price Waterhouse фирмасының қаржылық тәуекелі, SWOT талдау әдісі. Осындай әдістер қарыз алушының күшті және әлсіз жақтарын, оның қарызды қайтару әлеуетті мүмкіндіктері мен несиелік тәуекелдерін айқындауға мүмкіндік береді.

Американдық банктер практикасында бес «С» ережесі қолданылады, мұнда несиелеу үшін клиенттерді іріктеу критерийлері «С» әрпінен басталатын терминдермен белгіленген:

- Character (мінезі, қарыз алушының репутациясы)
- Capacity (қаржылық мүмкіндігі, несиені жабу қабілеттілігі)
- Capital (капитал, мүлік, активтерді иеленуі)
- Collateral (қамтамасыздандыру)
- Conditions (жалпы экономикалық жағдайлары, экономикалық жиынтық белгілері және оның перспективалары)

Көрсетілген критерийлер әрбір нақтылы жағдайға қолдануға сандармен бейнеленеді, соның негізінде оған несие берудің мақсаттылығында қарыз алушының несиелік қабілеттілігіне қатысты салмақталған шешім қабылданады. Бұл жерде осы әдіснаманың жеткіліксіздігін байқау жеңіл, өйткені қаншалықты барлық санамаланған көрсеткіштерді сандық көлемдерде тікелей бейнелеу мүмкін емес, соның әсерінен сол немесе басқа пайымдаудың аргументінің сенімділігі проблемалары туындайды.

Ұлыбританияда несие бергенде талап етуге түйінделген сөз PARSE термині болып табылады, ол өзіне мыналарды ендіреді: Person - әлеуетті қарыз алушы туралы ақпарат, оның репутациясы; Amount – сұранылатын несиенің сомасына негіздеу; Repayment – қарыздар мен пайыздарды қайтару, жабу мүмкіндігі.

- Security – қамтамасыздандыру бағасы;

¹ Петров А.Ю. «Комплексный анализ финансовый деятельности банка». М.: Финансы и статистика. 2007 - с. 221

- Expediency – несиенің мақсатқа сайлығы;
- Remunation – несие ұсынылған тәуекел үшін банктің сыйақысы (пайыздық мөлшерлемесі).

Ағылшындық клирингтік банктерде клиенттің несиелік қабілеттілігін сапалы талдауда несиелеудің негізгі принциптеріне сәйкес CAMPARI әдістемесінің ұсынылуы кеңінен қолданылады. Мұндай тәсіл несиелік өтініштен кезек бойынша бөлінулерде қорытындыланады және клиенттің ұсынылған өкілеттерімен жеке кездесуден кейін нақтыланады және оларды бағалауда клиент қызметін анықтайтын нақтылы көбірек факторлардың қаржылық құжаттарын келтіреді.

Міне, осындай жағдайда шет елдерде банк ісінің теориясы қарыз алушылардың сапалы мінездемесіне кейбір ұқсастықтарды талдауды сараптаушыларға ұсынады, атап айтсақ: қарыз алушының репутациясы (несиелік тарихы туралы бар ақпараттардан шығарылады), қарызды жабуға қабілеттілік (қаржылық жағдайдың бағасын алдын-ала болжайды) несиені қамтамасыздандыратын несиелік мәмілелердің параметрлері. Сонымен бірге әр түрлі елдерде бағаланған параметрлерді іріктеуде айтарлықтай айырмашылықтар да бар. Мысалы, АҚШ-та басты назарды қарыз алушының капиталына, активтердің рентабельділігіне, сыртқы экономикалық орта мен тәуекелдердің эндогендік көздерін бағалауға, яғни ұзақ мерзімді аспектілерге жобаларды қаржыландыруға аударады. Ұлыбританияда қарыз алушыны іріктеу факторларын анықтайтын тәуекелдің анықталған таңдауынан шығатын несиелік ресурстардың бағасын бекіту және нақтылы несиелік мәмілені жүзеге асырулардан банк үшін табыстылық болып табылады. Француздық әдіснамалық тәсілдің ерекшелігі кәсіпорынның несиелік қабілеттілігін анықтағанда құрамындағы мамандық мұқият талдаумен қорытындыланады.

Қарыз алушының несиелік қабілеттілігін бағалауға CAMPARI жүйесі элементтерін жіктей отырып, сапалы тәсілді пайдалануға болады. CAMPARI (1) атауы мынадай сөздердің басқы әріптерінен құрастырылған:

- C – Character – қарыз алушының репутациясы;
- A – ability – несиені қайтаруға қабілеттілік;
- M – marge – маржа, табыстылық;
- P – purpose – несиенің мақсатты тағайындалуы;
- A – amount – несиенің көлемі;
- R – repayment – несиені жабу шарты;
- I – insurance – қамтамасыздандыру.

Осы түсінік CAMPARI жүйесіне біріктірілген параметрлердің бағалау жиынтығын көрсетеді, олар нақтылы несие берудің әлеуметтік тәуекелін айқындаумен байланысты көптеген факторларды салыстыруға көмектеседі².

Қарыз алушының репутациясы: көптеген клиенттер банктен ссуда сұрағанда сенімді серіктес ретінде көрінеді және адал ниетті адамдар әсерін қалдырады. Алайда іскерлік әлемде өздерінің жеке бастарының пайдалары

² Власов М.И. «Анализ кредитоспособности клиента коммерческого банка»// Банковское дело.-1997.-№3, 4

үшін адал серіктестіктің барлық нормаларын бұзуға дайындар да кездеседі. Сондықтан, банк ақша бергенге дейін әлеуетті қарыз алушының жақсы репутациясы және несиені бойынша өз міндеттемелерін орындау мүмкіндігі бар қажетті іскерлік сапаларды игергендігіне сенімді болуы тиіс. Несиелік департамент қызметкерінің міндетіне оның банктермен және басқа несиелік мекемелермен клиенттің қаржылық жағдайы тарихын анықтау кіреді. Осы жерде екі кезең айтарлықтай мәнге ие болады: кәсіпорын ертеде ұсынған несиелік қаржыларын дұрыс берді ме және ол өзінің қаржылық міндеттемелерін орындаған ба? - бұл мәліметтер банктік құжаттамалардан алынуы мүмкін. Клиенттің өкілімен жеке кездесу үлкен мәнге ие болады. Әңгіме барысында тәжірибе мен іскерлік байланыстардың болуына, ойластырылған шаралардың жүзеге асу мүмкіндігіне назар аударылады. Жеке әңгіме, сондай-ақ клиент туралы нақтылы ақпаратты анықтау үшін мүмкіндік ұсынады. Бұл кәсіпорын басшылығының әлеуметтік жағдайына байланысты. Бұл жерде жанұялық жағдайы, жұбайының (зайыбының) болуы әлеуметтік тұрақтылықты бекіте түскендіктен, маңызының мәні аз болады. Банктердің тәжірибесінде тек субъективті алғы - шарттарға негізделген несиелік тәжірибеге тактикалық ұғындыруынан шыққан жеке жағдайлар аталып көрестіледі. Ұқсас шығарулар өте маңызды клиенттер үшін, көптеген іскерлік маңызы бар басшылар үшін жасалады.

Несиені қайтаруға қабілеттілік: биографиялық мәліметтері, біліктілік деңгейі және кәсіпорынның жоғары басшысының қызметтік тізімі бағаланады. Бұл банк қызметкеріне фирма басшысы – қарыз алушының компания үшін бағытталған қызметтерде негізгі орын алатын, қаржылық менеджмент, маркетинг, кәсіпорынды басқарудағы қажетті тәжірибесі мен білімді игергендігін анықтауға мүмкіндік береді. Егер фирма несиені жаңа тауарлар немесе қызметтер шығару үшін сұраса, онда жаңа нарықтық өткізілімде істі тиісті бейнеде сәйкесті біліктілік құрамда басқару барлығын тексеруі тиіс.

Маржа: қарыз алушының несиені өз уақытында төлеуі қабілеттілігін бағалауда төлемді кешіктіру жағдайларындағы есептеулер, несиелер бойынша мөлшерлемелер мен өсімақылар мөлшерлемелерінің мөлшері есептеледі. Айталық банк несиелік операцияны жүргізе отырып, алынуға тиісті анықталған пайданы, яғни пайыздық мөлшерлеме деңгейін мұқият тексереді. Өсімақылардың мөлшері де уәжделінген болуы тиіс. Көптеген банктер өзінің несиелік саясатындағы жалпы бекітілімдерден шығара келіп, сол немесе басқа несиелердің түрлері бойынша қарыз берушілердің санатын немесе басқа несиені бойынша пайыздық мөлшерлемелердің анықталған тіркелген мөлшерлерін ертерек бекітеді. Несиелік пайыз нарық заңдарына сәйкес бекітіледі және несиені сұраныс пен ұсыныс арқылы анықталады. Сондықтан ұсынысты қайтармауға үлкен тәуекел болғанда ғана несиенің ұсынысы шектеледі және оның пайыздық мөлшерлемені бейнелейтін бағасы да жоғары болады. Сенімді және жеткілікті өтемпіздық ұсыныс нарықтағы банктік қызметтердің осы түрінде несиенің бағасын төмендетеді және несиелік пайыз құлдырайды.

Несиенің мақсаттылық белгіленімі: банк клиенттен қарыздық қаржының қандай бейнеде пайдалану ақпаратын талап етеді. Айналымдық қорларды

қаржыландыру үшін несиесі қалыпты құбылыс болып есептеледі, бірақ кәсіпорынның өзінің де, сондай-ақ ұсынылып отырған қамтамасыздандыруының да өтемпаздығын қосымша тексеруді талап етеді. Жаңа кәсіпорындарды несиелеу туралы мәселені шешуде пайданы ала алмаудың ықтималдығы немесе банкроттық, олардың қызметінің анықталмаған нәтижелері назарға алынуы міндетті. Кәсіпорын қарыз алушы несиені өзінің несиелік берешегін жабу үшін сұрайтын жағдайлар көптеп кездеседі. Әдетте банктер жоғары тәуекелділіктен осыған ұқсас мақсаттарға несиесі беруден бас тартады.

Несилердің көлемі: несиелік өтініште көрсетілген несиелердің көлемі шынайы тұтынуларымен сәйкес келмейді. Сондықтан банк бәрінен бұрын несиесі өтініште көрсетілген мақсаттар үшін клиенттің шынайы тұтынуларын бәрінен бұрын нақтылайды. Банк несиенің мөлшерін анықтағанда маңызды болуы тиіс клиент құралдары үлесін анықтау аса маңызды болып табылады.

Несиені жабу шарттары: саналы саясат жүргізіп отырған кез келген банк қамтамасыздандырылуы болған күннің өзінде несиені қайтарудың сенімді көздері болмаған клиентке ешқашан несиесі берілмейді. Клиенттің несиені уақытында жабу мүмкіндігін анықтағанда алдымен несиесі бойынша барлық төлемдердің көлемі, одан соң кәсіпорын пайдасымен салыстырылатын пайыздарды қосып есептейді. Қажетті ақпаратты басқа қаржылық есептен және «Пайдалар мен залалдар туралы есептен» алуға болады. Әдетте банктер несиені жабудың мұндай нұсқасын несиесі беруші банкке тікелей ақша түспей тұрғанда алдын ала қарастырады. Сондықтан тап сол банктер несиесі беруді осы банктегі анықталған деңгейдегі кәсіпорынның айналымын қолдау туралы талаптарды алдыға шығарады.

Қамтамасыздандыру: несиесі беру туралы шешім қарыз алушы банкке қарызын қайтару мүмкін болмағанда, клиенттің банк үшін даму оқиғалары қолайсыз жағдайларда оның қайтаруы туралы мәселе талқыландырылмай қабылдануы мүмкін емес. Яғни банк несиені қалай және немен қамтамасыздандыратынын білуі тиіс. Банкке мынадай негізгі сәттерді есептеу қажет:

- активтерді қамтамасыздандыруда ұсынылатын меншік мәселелерін айқындау;
- активтердің кепілге салынатындарының нақтылы тұратын жерін және оның жеткізілетін мүмкіндігін анықтау;
- кепілге қойылатын активтердің шынайы құнын және олардағы бағалардың динамикасын бағалау;
- нақтылы орналасатын орнын және кепілгер мен кепілдемелерінің іскерлік репутациясын айқындау;
- сақтандыру мәселелерін анықтау.

Жоғарыда келтірілген аспектілерден басқа тәжірибелі кредиторлар кәсіпорын қарыз алушысының және оның басшыларының тәртібіндегі алдын ала ескертетін кейбір дабылдарға назар аударуға кеңес береді, олар қаржылық есеп беруде кездеспейтін, бірақ қарыз алушының маңызды проблемалары туралы куәландыратын және банкте қолайсыз деп бағалануы тиіс:

1. Кәсіпорын «қара тізімге» іліккен. Қарыз алушы мына тізімдерге ілікпеуі тиіс: мерзімі ұзартылған несиелер; толық емес қамтамасыздандырылған несиелер; қаржылық есеп беруді ұсынуды кешіктірген фирмалар.

2. Кәсіпорынның әрекеті ақшаға өте мұқтаж ретінде көрінеді. Кішігірім несиелерге жиі сұраныс жасау фирманың жеткілікті табыс әкелмейтіндігінің белгісі ретінде қарастырылады. Оның үстіне кәсіпорынның маңызды капиталы бар, бірақ ақшалай қаржылардың аздаған ағындары қарыздарды қамтамасыздандыруда қиындық тудыруы мүмкін.

3. Өзгерістер өте жиі енгізіледі. Бұл жерде мамандардағы өзгерістермен бірге, несиелік өтініштегі өзгерістер де түсіндіріледі. Жиі өзгерістер компанияның бақылаудан шыққанын немесе оның не істеуді білмейтінін куәландырады және бұл көпшілік банкирлерді тынышсыздандыруы мүмкін.

4. Сыни жағдайлар туралы әсер құрылады. Бұл жерде өзгерістер фирманың басшыларының сыртында ішкіштік, есірткілік, құмар ойындарына әуестік, жанұялық жағдайындағы тікелей бұрылыстар немесе іскерлік асқынып кетулердің туындауының белгісі ретінде қабылдануы мүмкін. Бұдан басқа егер компания территориясы тиісті тәртіпте ұсталынбаса, бұл тәртіпті ұстау үшін құралдардың жеткіліксіздігі туралы және бөлшектерге назардың жоқтығы туралы куәландыруы мүмкін.

Сапалық талдаудағы ең бағалы нәрсе ол нақтылы кәсіпорынның проблемалық аумағын бірден бөлуге және белгілеуге мүмкіндік береді. Одан әрі қарай айқындалған ауытқулардың себебіне бөлшектік талдау жүргізіледі. Жоғарыда келтірілген тізімдемелердің негізінде сындық көрсеткіштер анкеталық парақшаларда немесе кәсіпорынның сауалнамасында өз бейнесінде құрастырылуы мүмкін. Көрсеткіштердің деңгейі банктің нақтылы несиелік саясаттық бағыттарынан шығарылып, баллдарда бағалануы мүмкін. Баллдар сомаланады және кәсіпорынның жинаған баллдарының санына қарай классификатор бойынша қарыз сұраушы санаттарының біріне жатқызылады. Әрі қарай банк несиелік саясатын қарыз алушының сол немесе басқа санаты қатынасында тандайды³.

Алайда банкке сандық бағаларға қарап қарыз алушының несиелік қабілеттілігінің сапалы сипатын келтіру міндетті емес. Кейде толтырылған анкеталық парақты мұқият оқып, қарыз алушының санатын анықтау толық жеткілікті болады. Одан басқа несиелік қабілеттілігінің сапалы бағасы біздің көзқарасымызша сапалық әдіснамаларды көбірек объективті салыстыру болып табылады. Оның үстіне сапалы талдаудың қажеттілігі банк сарапшысын өзіне жауапкершілік алуға және ойлауға мәжбүрлейді. Ал осы уақытта бірегейленген сапалы баға ретінде сарапшыдан қабылданған шешімге барлық жауапкершілік нақтылы алынып тасталады (ол әзірленген әдіснама бойынша көрсеткіштерді есептейді, сандарды қосады және алынған нәтижелер оны қатаң анықталған шешімді қабылдауға міндеттейді). Ал алынған ақпаратты дұрыс түсіндіре білу және сенімді пайымдаулар жасау қажет.

³ Лаврушин О.И. «Основы банковского дела». М.: КНОРУС, 2008 – с. 208

**Депозиттік саясат және оның банк ресурстарын
қалыптастырудағы мәні**

Депозиттік операциялар коммерциялық банктің пассивті операцияларының ең басты және негізгі бағыты болғандықтан банктердің ресурстарының көп бөлігі осы депозиттік операциялар есебінен құралады. Сондықтан коммерциялық бантер қаражат тартумен айналыспас бұрын депозиттік саясат құрып қалыптастырып отыруы қажет¹.

Депозиттік саясат – коммерциялық банктердің нарықты ортада сырттан қаражаттарды тарту мақсатында және өзінің қалыптасқан депозиттік портфелін тиімді басқару үшін ұйымдастырылатын іс-әрекеттердің жиынтығы. Депозиттік саясат ғылыми негізде құрылып, тиімді жүзеге асырылатын болса, коммерциялық банктердің қаржылық жағдайы да соғқрлым орнықты болады. Яғни, депозиттік саясаттың мақсаты – банк өтімділігін демей отырып табыс деңгейін арттырып, банктің қаржылық жағдайын тұрақты ету.

Депозиттік саясат макро деңгейде және микро деңгейде анықталынады. Макроэкономикалық факторларға:

- Ұлттық банктің ақша несие саясаты;
- мемлекеттің фискалды саясаты;
- нақты сектордың жағдайы;
- ұлттық экономиканың дүние жүзілік экономикамен байланысы;
- бағалы қағаздар нарығының даму қарқыны.

Банк тепе-теңдігін, банктер тәуекелділіктерінің кемуін және салым иелері мен бенк клиенттерінің мүдделерін қорғауды қамтамасыз етуші ең бір маңызды құрал міндетті резервтер болып табылады. Бұл механизмнің ықпалы Ұлттық банк белгілейтін міндетті резервтер нормасымен реттелініп отырады. Ол өз кезегінде, яғни міндеттік резервтер қаржылық рыноктарда операциялар жүргізу үшін база, негіз жасайды.

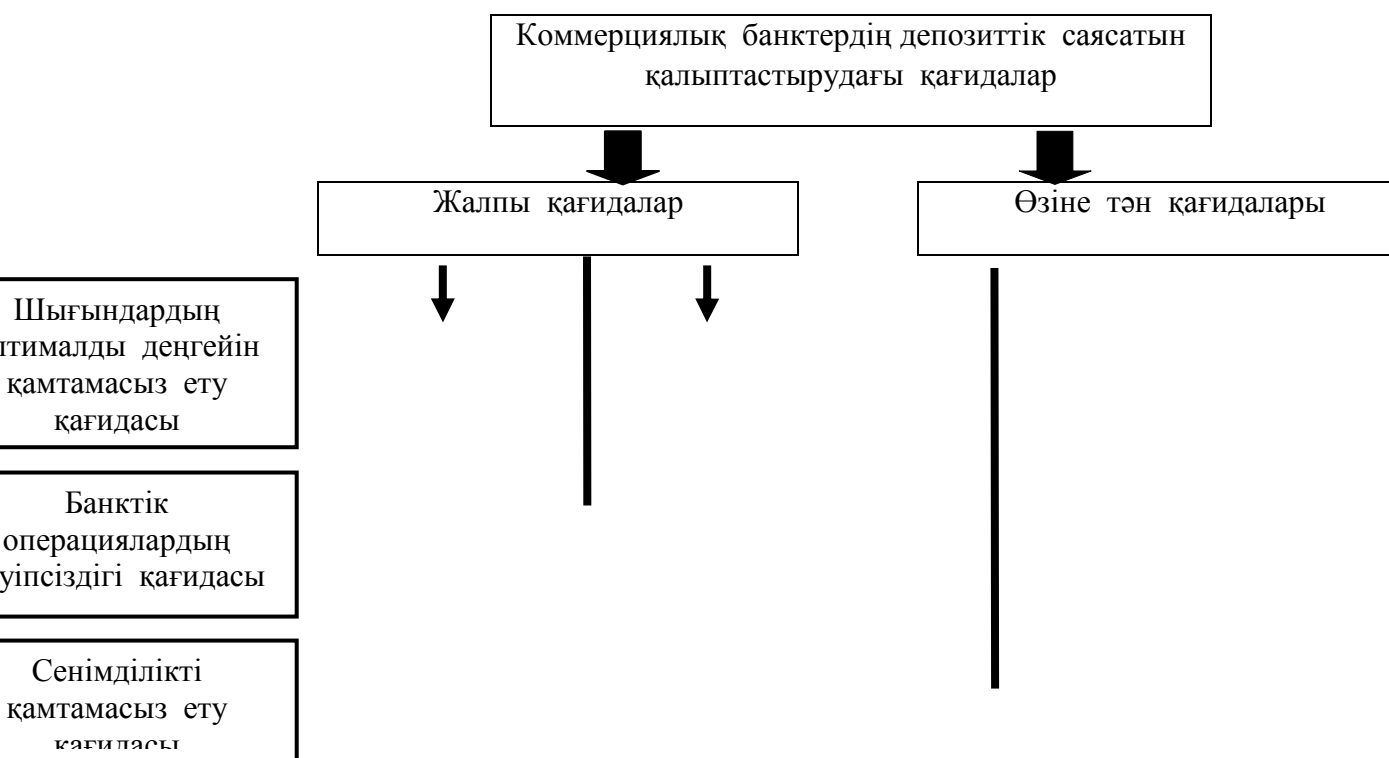
Банктердің депозиттік саясатын қалыптастыруға әсерін тигізетін микроэкономикалық факторларға мыналар жатады:

- коммерциялық банктердің нарықты ортадағы репутациясы;

¹ Гамидов Г.М. «Банковское и кредитное дело» М.: «Банки и биржи, ЮНИТИ», 2005 г. с.182

- коммерциялық банктердің клиентуралық нарықтағы экспансиондық іс-қимыл әрекеті;
- коммерциялық банктердің маркетингтік қызметтерінің тиімділігі, яғни клиентуралық нарықта өз қызметтерін жария ете білу, бұқаралық ақпарат құралдарының барлық түрін пайдалану;
- сырттан тартылған қаражаттарға, әсіресе депозиттерге дұрыс баға белгілеу, яғни депозиттерді тартумен байланысты шығындарды мейлінше азайту жолдарын қарастыру, себебі бұл шығындар банктің қаржылық жағдайына тікелей ықпал етеді;
- коммерциялық банктердің менеджментінің сапасы, яғни банк қызметкерлерінің кәсіби деңгейі мен мәдениетінің жоғары болуы;
- коммерциялық банктердің коммерциялық банктердің меншікті капиталының жеткіліктілігі.

Депозиттік саясат бірнеше қағидаларға негізделіп құрастырылады (сызба 1).



Сызба 1 - Коммерциялық банктердің депозиттік саясатын қалыптастырудағы негізгі қағидалар

Ескерту - автормен Усоскин В.М «Современные коммерческие банки. Управление их операциями» оқулығын пайдалана отырып жасалынған

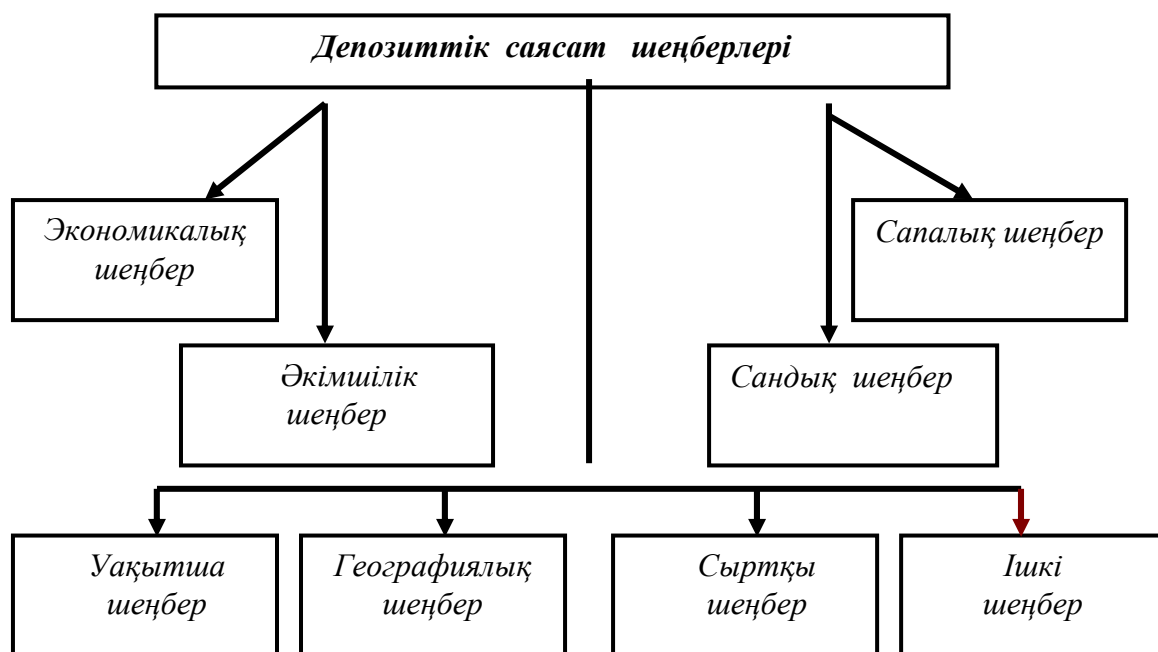
Ол әр бір банкке дарбес қалыптастырылады, ғылыми негізделуі тиіс, сонымен қатар жеделдігі, икемділігі және тиімді болуы негізінде құралады. Депозиттік саясаттың мазмұны коммерциялық банктердің депозиттік

нарықтағы іс-әрекет қимылдарын түгел қамтуы керек. Осының ең үлкен бөлігі – банк қызметтеріне деген тарифты немесе бағаны белгілеу саясаты немесе депозиттік қызметтің бағасы. Депозиттік қызметтің бағасы сый ақы көрсеткіштерінде өз көрінісін табады.

Депозиттік саясаттың келесі үлкен мазмұны - коммерциялық банктердің депозиттік базамын орнықты ету. Әрине коммерциялық банктердің балансындағы депозиттердің барлық түрі де олардың депозиттік базасына жатпайды. Депозиттік база банктердің депозиттерінің белгілі бір тұрақты бөлігі. Сонымен коммерциялық банктердің депозиттік базасы дегеніміз – оның жалпы депозиттерінің белгілі бір тұрақты бөлігі бллып келетін және нарықтық ортаның конъюнктуралық өзгерістерінің ықпалы нәтижесінде өзгерістерге ұшырамайтын және сыйақы мөлшері басқа депозит түрлерімен салыстырғанда төмен болып келетін немесе банк үшін тарту шығындары төмен болып келетін депозиттердің бөлігін айтамыз.

Кейбір ғылыми көзқарастарға сүйенсек, коммерциялық банктердің депозиттік базасының орнықтылығын мерзімді депозиттердің үлес салмағының жоғары болуымен байланыстырады.

Депозиттік саясат міндетті түрде несиелік саясатпен байланысты болуы керек. өйткені депозиттік саясаттың тиімділігі бірінші кезекте несиелік саясаттың тиімді болуымен анықталады. Коммерциялық банктер депозиттік саясаттарының негізгі шеңберлерінің жіктелуін төмендегі схемадан көруге болады: (сызба 2).



Сызба 2 - Коммерциялық банктер депозиттік саясаттарының негізгі шеңберлері

Ескерту - автормен Усоскин В.М «Современные коммерческие банки. Управление их операциями» оқулығын пайдалана отырып жасалынған

Депозиттік саясат пен несиелік саясаттың өзара тығыз байланысы банктің өтімділігін бір деңгейде демеп отыру қажеттілігімен сипатталады. Осы саясаттардың өзара тығыз байланысының мазмұнының тағы бір қыры коммерциялық банктер тарапынан ақша ағынын тиімді басқару проблемесында жатыр. Коммерциялық банктердің менеджментінің сапасы да осылармен бағаланады.

Депозиттік саясаттың негізгі мақсаттарының бірі - өте икемді және тиімді банктің өтімділігіне тікелей ықпал ететін, табыс көзін молайта түсуді қамтамасыз ететін депозиттік портфельді қалыптастыру.

Егер сапасы жоғары депозиттік саясат өте тиімді депозиттік портфельді қалыптастыратын болса, ал өте тиімді депозиттік портфель депозиттік саясаттың табысты және ойдағыдай жүзеге асыруының нәтижесі болып табылады.

Депозиттік портфель дегеніміз – коммерциялық банктердің депозиттік саясаты нәтижесінде қалыптасқан және банктердің балансының пассивінде көрсетілетін сырттан тартылған қаражаттардың немесе банктің міндеттемелерінің жалпы жиынтығы. Депозиттік портфельде тартылатын қаражаттардың барлығы сыйақы негізінде қалыптасады. Депозиттік портфель коммерциялық банктердің міндеттемелер портфелінің бір бөлігі бола тұра депозиттік саясаттың бірден бір нәтижесі. Депозиттік портфельді қалыптастырумен байланысты банктер тарапынан белгілі бір шығындарды жұмсауды қажет етеді. Олар депозиттік портфельді басқарумен байланысты шығындар деп аталады. Мұндай шығындардың ең негізгісі сыйақымен байланысты шығындар құрайды. Егер коммерциялық банктердің депозиттік саясаты неғұрлым тиімді болса, депозиттік портфельді басқарумен байланысты шығындар соғұрлым төмен болуы мүмкін.

Депозиттік портфельдің мазмұнын оның құрамы мен құрылымы аша түседі. Олар өз алдына мынадай факторлармен байланысты:

- коммерциялық банктердің банк қызметтерінің көтерме сауда нарығындағы репутациясы;
- коммерциялық банктердің банк қызметтерінің бөлшек сауда нарығындағы репутациясымен;
- коммерциялық банктердің басқа банктермен корреспонденттік қатынастарының дамуы және олардың ауқымы;
- коммерциялық банктердің өзінің клиентуралық нарығындағы стратегиясымен тактикасы;
- коммерциялық банктердің географиялық немесе регионалдық орналасу мекен жайы. Егер коммерциялық банктер өндіріс ошақтары шоғырланған регионда бөлек қызмет етсе оның депозиттік портфелінің құрамы және оның құрылымы соғұрлым күрделі болып келеді.

- жұмыспен қамтамасыз ету деңгейі және жеке азаматтардың номиналдық табысының мөлшері. Егер банк қызмет көрсететін ортада халықты жұмыспен қамтамасыз ету деңгейі жоғары болса және халықтың табысының номиналдық мөлшері көп болса, онда банктің депозиттік портфелінде жеке азаматтардың салымдары жоғары болады;

- коммерциялық банктердің өздерінің депозиттік портфелін басқару барысындағы диверсификациялау саясаты. Депозиттік портфельдің диверсификациясы дегеніміз – оның құрамы мен құрылымының күрделі көп спектрлы және әр түрлі болып келуі. Егер банктің депозиттік портфелінің диверсификациясы жоғары болса, онда мұндай банктердің депозиттік базасы да орнықты болады.

Американдық тәжірибеде, егер депозиттердің сомасы 100 мың доллардан аспаса, бұлардың барлығын депозиттік портфельдің депозиттік базасына жатқызады. Ал Қазақстан Республикасының коммерциялық банктері үшін депозиттік портфельдің депозиттік базасына қажет уақытында талап етілетін заңды тұлғалардың және жеке тұлғалардың депозиттерін жатқызуға болады.

Әрине коммерциялық банктерде депозиттік портфельді басқарудың тиімділігі бірінші ретте активтер портфелін басқарудың тиімділігімен байланысты. Коммерциялық банктердің депозиттік портфелін басқаруды нарықтық ортада ұйымдастырады., яғни депозиттік нарықта ұйымдастырады.

Депозиттік нарық дегеніміз – заңды тұлғалар мен жеке тұлғалардың уақытша бос ақшалай қаражаттарын жинақтап, оларды тиімді және табысты орналастырумен байланысты сұраныс пен ұсыныс пайда болатын ресми және бейресми ұйымдастырылған экономикалық орта.

Қазақстан Республикасында заңды тұлғалардың барлығы да, соның ішінде коммерциялық банктер де депозиттік операциялармен немесе депозиттік қызмет көрсетулермен тек қана Ұлттық банк берген лицензия негізінде айналыса алады.

Егер ресми ұйымдастырылған депозиттік нарық болатын болса, оның міндетті түрде институционалдық негіздері болуы керек, яғни басқаша айтсақ субъектілері болып табылады.

Глобализация и интеграция Казахстана в мировой рынок зерна

**Наурызбаева А.А., к.э.н,
Таразский институт им. А.Ясави**

В современных условиях проблема рыночной конкурентоспособности национальной экономики Казахстана и ее хозяйствующих субъектов стала центральной и реальной. Она напрямую связана со структурными преобразованиями на макроуровне, поскольку продовольственная безопасность стала проблемой не только аграрно-продовольственного сектора, но и макроэкономической проблемой, связанной с конкурентоспособностью экономической системы в целом, дифференциацией доходов населения, внешней торговли и т.д.

В агропромышленном комплексе глобализация наиболее ярко проявилась в области производства сельскохозяйственной продукции. Жесткий монополизированный рынок продовольствия в условиях глобализации не обеспечивает продовольственную независимость страны. Поэтому все большее значение придается концепции "преимущественной опоры на собственные силы". Концепции продовольственной безопасности дополняются и развиваются, а продовольственная проблема становится все более острой.

Обеспечение продовольственной безопасности страны является не только настоятельной необходимостью и условием национальной безопасности государства, но и неотъемлемой частью обеспечения мировой продовольственной безопасности. Это связано с тем, что обеспечение продовольственной безопасности каждой страны позволяет сделать более эффективный и взаимовыгодный контроль за состоянием международного продовольственного и потребительского рынков.

В связи с этим, использование внутренних сельскохозяйственных ресурсов в каждой стране играет важную роль для обеспечения продовольственной безопасности. Сохранение внутреннего сельскохозяйственного производства смягчает беспокойство населения относительно нехватки продовольствия в случае непредвиденных событий. Внутреннее производство является механизмом страхования от таких рисков, как ограничения импорта, плохие урожаи в странах-экспортерах и т.д.

Казахстан является активным экспортером на рынке зерна. Если раньше казахстанская пшеница охватывала экспорт более 40 стран мира, то в настоящее время 50-55 стран. Основными импортерами казахстанского зерна являются страны СНГ: Россия, Украина, Таджикистан, Узбекистан, Кыргызстан. В течение последних лет Казахстан увеличивает экспорт продовольственной пшеницы и кормового

ячменя в страны дальнего зарубежья, Иран, Саудовская Аравия Турция, Италия, Франция. Индия, Китай, Афганистан.

Однако, мировая конъюнктура не может пройти незамеченной для нашей страны. Если раньше новый урожай, как правило, вызывал снижение цен, то в 2007г. по данным Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР). Стартовая цена пшеницы, предназначенная на экспорт, составила 235-240 долларов за тонну (на условиях FOB) против 145-150 долларов за тонну в 2006г. В настоящее время она достигла 340 долларов (против 190 долларов).

По урожайности зерновых культур среди стран СНГ Казахстан находится на последнем месте. По объему валового сбора уступает только России и Украине, а по производству зерна на душу населения находится на первом месте. Подобные сравнения весьма важны для Казахстана в процессе реализации «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти конкурентоспособных стран мира», изложенной в Послании Президента РК народу Казахстана. Несомненно, они должны носить, более глубокий не только количественный, но и причинно-следственный характер [1].

Кроме зерна, Казахстан имеет возможность экспортировать муку. В последние годы доля экспорта муки занимает 48,1% от общего объема производства муки в республике [2]. Мощности мукомольных предприятий позволяют перерабатывать около 40% производимого в стране зерна. Более эффективное использование предприятий мукомольной отрасли, а также обновление техники и технологий на инновационной основе, выпуск муки высокого качества, расширение ассортимента продукции, стабильное увеличение объемов производства повысит конкурентоспособность продукции мукомольных предприятий не только на внутреннем, но на внешнем рынке (таблица 1).

Зернопродуктовый комплекс АПК страны, в состав которого входит крупяная промышленность, располагает достаточной сырьевой базой для полного удовлетворения потребностей внутреннего рынка в крупе. Традиционным и крупнейшим поставщиком крупы для казахстанского рынка является Россия. По данным за 2006г., на ее долю приходилось около 95% всего объема импорта данной продукции. Следует отметить, что ассортимент экспортируемой крупы намного больше импортируемой. В структуре произведенных круп 19,7% занимает гречневая, 18% - пшеничная и 11,6% - пшенная крупа. На долю производства перловой, ячменной и манной крупы приходится 5,4, 6,5 и 9,4% соответственно от общего производства крупы. При этом кукурузная, овсяная и ячневая крупы производятся в незначительном объеме (1,7-0,2%). Таким образом, на рынке крупяных продуктов в последнее время сложилась благоприятная конъюнктура для товаропроизводителей. Несмотря на малую загрузку производственных мощностей зерноперерабатывающих предприятий, дефицита крупяных продуктов не наблюдается, что вызывает

конкуренцию среди товаропроизводителей. Достаточный стабильный и мало развивающийся рынок крупяных продуктов заметно оживился в последнее десятилетие.

Таблица 1. - Структура формирования ресурсов и экспорта по отдельным продовольственным товарам за 2006г.

Продукт	Производство, в %	Доля импорта, в %	Доля экспорта, в %
Мука	99,8	0,2	48,1
Крупы	85,4	14,6	22,5
Мясо и птица	82,6	17,4	-
Макаронные изделия	86,8	13,2	6,9
Сахар	85,6	14,4	13,2
Молочная продукция	76,0	24,0	0,6
Примечание – составлено по данным Агентства РК по статистике			

В обзоре Организации экономического сотрудничества и развития «Перспективы мирового сельского хозяйства 2007-2016» соотношение спроса и предложения на зерновые будет вести к стабильному увеличению цен на продукты питания. Наиболее важным фактором, благодаря которому цены на сельхозпродукцию будут оставаться относительно высокими, является растущее использование зерновых культур... в производстве заменителей углеводородного топлива. На глобальном уровне рост покупательной способности в Китае и Индии может привести к удвоению потребления зерна в течение следующих 40 лет, и нет никакой гарантии, что мировое сельское хозяйство сможет удовлетворить этот спрос [3].

Анализ внешней торговли показывает, что почти единственным товаром, представляющим Казахстан на мировом продовольственном рынке, являются зерновые культуры. По остальным товарным позициям импорт превышает экспорт, что приводит к отрицательному сальдо торгового баланса. Кроме того, существует угроза продовольственной безопасности, так как импорт продуктов питания составляет около 30%, тогда как пороговое значение по мировым стандартам не должно превышать 15-20%.

Учитывая стратегическое значение зерна для страны, необходимо совершенствовать систему мониторинга, основная цель которой – оперативный учет количественно-качественного состояния зерна, товародвижения его ресурсов для обеспечения продовольственной безопасности. Ситуация, сложившаяся с экспортом зерна на мировом рынке, свидетельствует о том, что нужна новая экспортная политика. Очевидно, следует ожидать запрета на экспорт казахстанского зерна, до

тех пор, пока не будет сформирован определенный запас внутри страны. А это значит, что экспортный спрос на казахстанское зерно увеличится. При этом внутреннее казахстанское потребление также растет – развивающееся животноводство требует все больше кормов, основу которых составляют зерновые культуры.

На наш взгляд, государство должно взять на себя часть расходов на создание и поддержание потенциала семеноводства, племенного животноводства, повышения плодородия почвы, а также поддержание экспортного потенциала АПК. Это те сферы сельскохозяйственного производства, где требуются значительные первоначальные капиталовложения, окупаемые в течение длительного периода и куда трудно привлечь инвесторов. Необходимо создание государством благоприятного инвестиционного климата для привлечения средств в АПК в целях обновления и замены устаревшего оборудования. Финансовые вложения, привлекаемые на развитие пищевой промышленности, должны быть направлены на комплексное использование сырья, его вторичную обработку.

Также и в мировом процессе глобализации обеспечить конкурентоспособность продукции самостоятельно не может ни одна страна. Поэтому курс, взятый государствами участниками ЕврАзЭС на создание общего аграрного рынка, позволит совместными усилиями не только обеспечить внутренние потребности конкурентной продукцией АПК, но и выйти на внешние рынки, и составить конкуренцию странам, экспортирующим сельскохозяйственную продукцию. Одним из принципов участия в данном процессе является равенство прав и свободная конкуренция.

Среди сложных проблем, стоящих перед экономиками государств-участников ЕврАзЭС на данном этапе развития, главным является повышение конкурентоспособности аграрной продукции, от которой зависят объемы экспортно-импортных операций и в конечном итоге эффективность внешнеторговых отношений. В настоящее время в мировом хозяйстве большим спросом начинает пользоваться экологически чистая продукция, не содержащая в себе измененного гена. Сельскохозяйственная продукция стран ЕврАзЭС, хотя и отстает по показателям конкурентоспособности от зарубежных стран, является в большинстве своем экологически чистой, что и привлекает население. Поэтому с целью увеличения спроса населения на пространстве ЕврАзЭС рекомендуется информировать население о качестве сельскохозяйственной продукции, пропагандировать покупку отечественной продукции.

Глобализация мировой экономики также неизбежно приводит к возрастанию роли регионов в обеспечении конкурентоспособности продукции АПК, функционирования эффективного агробизнеса. Анализ конъюнктуры рынка продукции аграрного сектора создает основу для

управления конкурентоспособности регионов в целом, проведения региональной политики, как на государственном, так и на региональном уровне. Именно поэтому необходимо сосредоточить усилия на проведении административных реформ, а также увеличения транспарентности финансовых потоков с параллельной реализацией 6 прорывных направлений одним из которых является: производство биотоплива, расширение экспорта зерна, развитие сферы переработки.

В Казахстане на агропродовольственный рынок также сильно влияет фактор «малых переходящих запасов» - рост численности населения, сокращение посевных площадей, снижение производства, импорт продовольственной продукции страны. Все это отражается на сферах переработки, недостатка сырья, незагруженности производственных мощностей, а также на сферу обслуживания. Продовольственный сегмент нашей экономики является глобализированным. Казахстан является одним из ведущих стран экспортеров зерна, но несопоставимо больше был импорт, который по итогам 2006г. достиг 5 млрд. долларов. Увеличение уровня социальной защищенности населения и прямое субсидирование производства социально значимых товаров - долгосрочная альтернатива решения продовольственной проблемы.

Литература:

1. Григорук В. Сельское хозяйство на пути к устойчивому развитию // Экономика и статистика - 2006г. - №4. – С. 135-137.
2. Статистический Пресс-бюллетень. Агентство Республики Казахстан по статистике – Алматы, 2007. - 204с.
3. Грибанова С. Треугольник эффективности // Эксперт Казахстана - 2007.-№16 – С. 38-41.

2007 және 2008 жылдар шегінде Қазақстанның қаржы рыногына шолу – қалпы, болжамдар, дамыған елдер тәжірибесі

Қошқарбаев Қ.У. – ҚР ИСМ ТРМК Ұлттық аккредиттеу орталығы Біліктілікті арттыру институтының директоры, э.ғ.к.

Астана қаласында 2007 жылғы 15 қарашада Қазақстан қаржыгерлерінің VI Конгресінде сөйлеген сөзінде Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев былай деді: «Біздің нарыққа шетелдік банктер мен өзге де ойыншылар келеді. Біздің жаңа дамып келе жатқан қаржы жүйемізбен салыстырғанда олар қолайлы орында болып тұр. Отандық қаржы секторы бұған дайын болуы және Үкімет қаржы секторының шығындарын азайту жөнінде қамдануы керек. Жұмысты келісе жүргізу керек», - деді.

Сондай-ақ отандық банктердің іс-әрекеті мөлдірлігін арттыру бойынша жұмыстарды жалғастыру керектігін атап өтті. «Әр банк, әр қаржы ұйымы өз жұмысының барысын көру стратегиясына ие болуы керек. Жаңа қаржы өнімдерін дамытып енгізу, соңғы инновациялық жетістіктер авангардында болу, менеджмент сапасын арттыру керек» - деді.

«Қаржыгер күніне» дейін 2 апта бұрын қаржы блогын басқаратын вице-премьер Өмірзақ Шөкеев Үкіметте селекторлық кеңес барысында қараша айынан бастап Қазақстанда әлемдік және ішкі рыноктар мониторингі мен онда қалыптасқан жағдайды шұғыл елеу жүйесі енгізілетінін айтты.

Бұл жүйе Премьер – министрдің тапсырмасына сәйкес әзірленді. Оны әзірлеуге Үкімет, министрліктер, Ұлттық Банк, АФН және өзге де құрылымдықтар мамандары қатысты. Әзірленген мониторинг жүйесі көрсеткіштердің бес блогынан тұрады, олар үнемі тексеріліп отырады. Жүйе әлемдік қаржы және ішкі рыноктарға, негізгі макроэкономикалық көрсеткіштерге, экономиканың нақты секторы мен мемлекеттік қаржыландыру секторына мониторингті қамтиды.

«Бізге рейтингтік агенттіктер жұмысын, елдік рейтингтер мониторингі мен Қазақстан орнын үнемі бақылап отыру керек. Ішкі қаржылық валюта рыноктары, отандық компаниялар, қаржы институттарының құнды қағаздар бағамы, валюта нарығында сауда көлемдері, алмастыру бағамының динамикасы – осының барлығы үнемі көңіл бөлуді талап етеді», - деп атап өтті Ө. Шүкеев.

Сондай-ақ өтімділік дағдарысы салдарынан баға белгілеу құлдырап кеткен шетелдік рынокта қазақстандық эмитенттер акцияларын сатып алу туралы Қазақстан Үкіметінің хабарламасы маңызды көңіл бөлуді талап етеді. Алайда, біздің ойымызша, бұл әдістің тиімділігі аз, себебі акцияларды залықаралық қорлар биржасында сатып алу қазақстандық компаниялардың беделін ұзақ мерзімді келешекте жоғалтуға әкеледі. Акциялар бағасының белгіленуі инвесторлардың кәсіпорындарға қалай қарайтынын, олардың әлеуетін қалай бағалайтыны туралы маңызды ақпарат береді. Егер жоғары баға белгілеулер мемлекеттік көмек күтумен байланысты болатын болса, бұл

теріс көрсеткіш екені белгілі, себебі сыртқы инвесторларға өз қаражатымен баға белгілеуді қолдайтын мемлекетке емес, компаниялардың өзіне сенгені қажет. Бұл Қазақстанда ресурстық байлықтың ақша байлығына көшудің маңызды процесі жүріп жатқан кезеңде маңызды. Мысалы Норвегияның шикізатты сатудан алынатын жоғары кірісті жинақтау арқылы келешек ұрпаққа қажетті болашақ қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін тәжірибесі дәлел бола алады. Норвегия бюджеттік түсімдердің маңызды көзі болған қордан жыл сайын ірі табыс алып тұрады. Қордың әртараптандырылған портфелінің артықшылығы оның мұнайға тәуелсіздігі мен шикізатқа арналған бағаға тән волатильдікке ұшырамайды. Мұнай резервінің бітуі бұл жағдайда ұлттық мұнай байлығының бітуін білдірмейді. Қазақстанның күн тәртібінде экономикалық дамуға қатысты мәселелер өте көп. Бүгінгі күні канша жұмсау керек мәселесі – барынша күрделі сұрақ. Бастысы – Ұлттық қордың болуы, ал мемлекеттік шығындардың өсуі бәсеңдеуі керек. Әйтпегенде экономиканың тұрақсыздануына ұшырауымыз мүмкін, себебі осы кезеңде бюджет кірісі Ұлттық қор қаражатын жұмсамай даму жобаларын қаржыландыру үшін жеткілікті болып отыр. Қазіргі уақытта Ұлттық қор сыртқы жағдай нашарлаған жағдайда маңызды бюджеттік резерв болып табылады.

Отандық банктер мамандарының пікірінше 2007 және 2008 жылдар шегінде қазақстандық эмитенттердің акциялар мен облигациялар нарығы үшін негізгі проблема - қысқа мерзімді шетелдік инвестор-алып сатарлардан қашқақтау сезімі. Инвесторлар төлемдік теңгеріс тапшылығының мүмкін болатын шұғыл өсуінен және оның салдарынан қазақстандық банктердің қаржылық көрсеткіштерін төмендететін теңгенің шұғыл құнсыздануы салдарынан микроэкономикалық жағдайдың нашарлауынан секемденеді. «Олар сыртқы нарықтарда өтімділік тепшылығынан салдар шеккендер және олар үшін шикізаттық емес салаларда өсу қарқынының төмендеуі ерекше қауіп тудырады» - деп «Альфа Банк» аналитигі Ринат Гайнуллин атап кетті, оның өзі банктік секторда жағдай 2008 жылдың екінші жартысында жақсарады деп есептейді.

Қазақстанның акциялардың үлгілік портфелінің негізгі бөлігін (шамамен 70%), бүгінгі таңда (және келешекте) мұнай-газ және металлургия саласының қағаздары құрайды (және құрайтын болады). Шикізаттық емес сектор компанияларының акциялары портфельде 20%, \$1 млрд-тан астам активті «екінші деңгейлі» банктерде – шамамен 10% құрайды.

2007 жылғы желтоқсан басында Астана қаласында Қаржы министрлігі мен Астана қаласы әкімі, «Қазына» орнықты даму қоры» АҚ, «Қазақстан ипотека компаниясы» АҚ және екінші деңгейлі банктер арасында серіктестік туралы келісімге қол қойылғанын атап кету керек.

Осы келісімге Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуының тұрақтылығын қамтамасыз ету жөніндегі бірінші кезекті іс-әрекеттер жоспарын іске асыру шегінде қол қойылды және осы жоспарды іске асыруға арналып республикалық бюджеттен бөлінетін қаражатты мақсатты және

тиімді пайдалануды қамтамасыз ету бойынша тараптардың бірлескен қызметін анықтайды.

Келісімге қол қоюға ҚР Премьер-министрі К. Мәсімов, «Қазына» басқарма төрағасы Қ. Келімбетов, Экономика және бюджеттік жоспарлау министрі Б. Сұлтанов, «ҚИК» АҚ басқарма төрағасы А. Ибадуллаев, Индустрия және сауда министрі Ғ. Оразбақов, Астана қаласының әкімі Асқар Мамин қатысты. «Қазына» АҚ баспасөз қызметінің хабарламасы бойынша осы келісім бойынша серіктес банк ретінде мыналар қатысады: "БТАБанк" АҚ, "Қазкоммерцбанк" АҚ, "АльянсБанк" АҚ, "Банк "Каспийский" АҚ, "Евразийский банк" АҚ, "Темірбанк" АҚ, "Цеснабанк" АҚ және "Банк "ЦентрКредит" АҚ. Мәселе бағасы – Қазақстанның отандық, авангардты құрылыс саласын қаржыландыруға жұмсалатын 4 млрд. доллар.

Осы мәселе бойынша АҚШ-та болған ипотека дағдарысынан кейін отандық экономиканың меншікті құрылыс саласынан нақты тәуелділігі байқалғанын атап өту керек. 2007 жылдың аяғы мен 2008 жылдың басында қалыптасқан жағдай бойынша бұл тәуелділік Үкіметпен жоғарыда аталған сомаға бағаланды. Сондай-ақ бұл тәуелділік келесі жылдың І соңы мен ІІ тоқсанында барынша кең ауқымда көрінеді деген қауіп бар, себебі осы салада адамдар мен қаржы ресурстарының деңгейі барынша жоғары деңгейде, сондықтан құрылыста өсу қарқынының құлдырауынан болатын соққы «белден төмен» ұруы мүмкін.

Бұл проблемалар істің негізгі жағдайын қаржы секторында ғана емес, артық, тұрақсыз және қамтамасыз етілмеген қаражатпен көтерілген тұтас экономикадағы жағдайды анықтай алады. Кез келген қаржы менеджері меншік және қарыз қаражаттардың оңтайлы қатынасы $2/3$ және $1/3$ (60/40 артық емес) болуы керектігін нақтылай алады.

Орталық Азия - Экономикалық стратегия институтының (ОА-ЭСИН) атқарушы директоры А. Құрманованың айтуынша – қазіргі кезде мемлекеттік қаражат ерекше көмек көрсете алмайды, олардың барлық банктер мен құрылысшыларға жетпеуі мүмкін. Сондықтан осы секторларды қайта құру тереңірекке баратын болады. «Америкада және Еуропада проблемалар елеулі болып қала береді, бірақ Таяу Шығыстан немесе Қытайдан инвесторлар келуі мүмкін» - дейді ол.

ҚР БҒМ Экономика институтының директоры, экономика ғылымдарының докторы, профессор Оразалы Сәбденовтың ойы бойынша – екінші деңгейлі қазақстан банктері шетелден 54 млрд доллар қарызға алған. АҚШ-тағы ипотека дағдарысы өзімен құрылыс бизнесін тарта отырып біздік банк жүйесінде көрініс тапты, олардың 60%-ы тоқтап қалды. Үкімет шұғыл тәртіпте осы саладағы жағдайды қалыпқа келтіру үшін бюджеттен қаражат бөліп отыр. Көптеген проблемаларда ішкі факторлар мен сыртқы факторлар да қатысып отырғанын атап өту керек. Осы жолдар авторында көрсетілген сома ағымдағы жылдың ІІІ- ІV тоқсандарында туындаған өтемділіктің дағдарысымен ілескен (екінші деңгейлі банктер кредиттеріне елде пайыздық мөлшерлемелердің өсуін әкелген) халықаралық синдикатталған қарыздар қаражатын талап еткеннен кейінгі қарыз қалдығы болуы мүмкін деген

болжамы бар. БАҚ екінші деңгейлі банктердің ұзақ мерзімді кезеңге және төмен пайыздық мөлшерлемелерге 2005 – 2007 жылдарға кезекті синдикатталған қарыз алғандығы туралы PR-жарияланымдарды еске алайық. Ұлттық Банк те екінші деңгейлі банктердің сыртқы қарыз алуларына қойылатын талаптардың артатындығын да ескерткендей болып еді.

Ринат Гайнуллин («Альфа-Банка» аналитигі) инвесторлар Қазақстан экономикасының баяулау қаупін асыра беретіндігін ескертеді. «Құрылыста проблемалар мен қазақстандық банк қарыздары туралы барынша көп айтылады. Қазақстандық экономика елеулі шамада өзінің шикізаттық сипатын сақтап қалды – кезінде кемшілігіміз саналатын, бүгінгі күні артықшылыққа айналып отыр». Ол құрылыста оның ойынша баяулай болатындығын, бірақ оның келесі жылға экономика үшін елеулі өзгерістер енгізбейтіндігін растады. Қоғамдық пікірді қалыпқа келтіру біреудің мойнында болуы керек, және ол үлкен сыртқы қарыздармен байланысты қауіптерді қарастыруы керек болады. Өз жұмысыңның нәтижесін көру стратегиясына ие болу керек. Ішкі және сыртқы нарықтарға мониторинг жүргізу жүйесіне ие болу керек. Ол туралы Қаржыгерлер Конгресінде ел Президенті айтып кетті. Елдің қауіпсіздік кеңесінің соңғы отырысында Үкіметте болжалды-аналитикалық жұмысты күшейту қажеттігі туралы айтылды. Осы туралы Вице-премьер Ө. Шүкеев те айтып кетті. Осы адамдар сенімін отандық банктер ақтамай отыр. Және осылардың салдарынан 2007 жылға арналған ел бюджетіне салынған кейбір әлеуметтік жобалар жүзеге асырылмай қалды.

Бүгінгі күнгі экономиканың қарқынды өсуі елеулі түрде соңғы 5-7 жылдары ішінде жүзеге асырылған мұнай-газ секторына ірі инвестициялармен негізделген.

Қазақстан инвестициялар көлемі бойынша Шығыс Еуропа мен ТМД елдері арасында бесінші орынға ие. Бірақ тек шикізаттық секторға тартылған шетелдік капиталдың клеуін оң құбылыс деп қарауға болмайды. Ол елдің өңірлік, салалық және әлеуметтік даму теңсіздігін онан әрі тереңдете түсті. Осының салдарынан Қазақстанның экономикалық тәуелсіздігін жоғалтуы болуы мүмкін. Шетелдік капиталды бәсекеге қабілетті өнім өндіретін салаларға және жоғарғы қосылған құнды өнім шығаратын өндірістерге салудың басым бағыттарын нақты анықтау керек.

Дүниежүзілік Давос форумы Қазақстанды бағалаушы мемлекеттер тізіміне енгізді. Бізді нарықтық экономикалы ел ретінде таныды. Елеулі бәсекеге қабілеттілік индексі бойынша Қазақстан 61-орында, былтырғы жылы 56-орынды иемденген едік. Осы жылы ТМД елдері арасында осы көрсеткіш бойынша Қазақстан 58-орындағы Ресейден асып өтті. Макроэкономика бойынша біздің жағдайымыз нашар емес. Экономиканың өсу қарқыны бойынша Қазақстан ТМД елдері арасында бірінші орынға ие. Нарықтық тиімділік бойынша біздің көрсеткіштеріміз жаман емес.

Әлемдік экономикада акценттерді қайта қарау бақыланып отыр. Егер бұрын экономиканың жалпы әлеуетінде 70-75%-ды негізгі қорлар, ресурстар, машиналар, жабдықтар мен жылжымайтын мүлік қаласа, қазіргі уақытта

әсемнің дамыған елдерінде 70% білімге берілген. Бұл инновациялар, ақпараттық технологиялар, инфрақұрылымдық құраушылар, ғылым, ноу - хау. Тіпті жаңа термин пайда болды – наноэкономика. Барлық экономикасы дамыған әлем елдері осы бағытта дамып келеді. Осы жолды таңдамасақ, кейініректе қаламыз.

ҚР БҒМ Экономика институтының директоры берген цифрларға шолу жасайық. Давосс экономикалық форумының деректері бойынша «технологиялық дайындық» санатында Қазақстан 77-орында. Инновациялылық индексі бойынша – 84-орында, бизнес шарттары бойынша – 85-орында. Қоғамдық даму бойынша – бұлар қоғам институттары, саяси жүйені жаңғырту, жемқорлық деңгейі, сайлау барысы – 80-орында. Мысалы, Финляндия институттар мен жаңа технологиялар бойынша бірінші орынға ие. Осы екі фактор арасындағы айырмашылық елеулі.

Осы шындық жағдайында экономикалық тұрақтылық ғылыми инновацияларды енгізу, «білім экономикасы», мамандардың жоғарғы біліктілігі арқылы ғана құрала алады. Зияткерлік ресурс пен адам ресурсына ерекше көңіл бөлінуі керек. Тәуелсіздіктің алғашқы жылдарында, жалпы дағдарыс кезеңінде экономикалық пайда салдарынан бизнес немесе өзге салаларға кеткен жас ғылымдарды жоғалтып алдық. Бұл шығындар ғылым, жалпы ел үшін ештеңемен салыстыруға келмейді. Бүгінгі күні мемлекет басшылары елде ғылымның дамуына ерекше көңіл бөледі. Жақын жылдарда осы саланы қаржыландыру бірнеше рет өседі. Осы жарияланым авторы жоғарыда келтірілген беделді ғалым пікірімен барынша келіседі, себебі мыңжылдықтар шекарасында өзіне ғылымдағы қиыншылықтарды сезінді, алайда бөтен технологияларды біздің топыраққа механикалық көшіру тиімді бола қояды дегенге сене қоймайды. Жапонияда, Қытайда болып өткен экономикадағы өсулер жаңа технологияларды көшіруден болған дегенге келмейді. Бір жағынан қазіргі заманғы әзірленімдерді қолдануға мүджеліміз, себебі қалыс қалуымыз тіпті алшақтап кететін болады. Бірақ бір жағынан бәсекелестік артықшылықтарымызды іздестіріп табуымыз керек (ғарыштық әлеуетті пайдалансақ та). Жапониядағы бірегей еңбек тәртібі бөтен технологияларды пайдаланып қана қоймай, Батыстағыға қарағанда оларды тиімдірек етуге мүмкіндік берді. Қытайда өзінің ерекшелігі бар – төкмен еңбекақы. Сондықтан біздің елімізге де басымдылығы білім деңгейі болып табылатын өз ерекшелігімізге сүйенуіміз керек. Бізде мамандардың біліктілігі өте жоғары, шығармашылық адамдар өте көп, көптеген талантты адамдар осы саламызды тастап кетті. Осы кезде біздің шикізаттық артықшылығысыз, біздің зияткерлік ресурстарымыз бен біздің технологияларды біріктіру өзекті мәнге ие болып тұр. Бұндай тәсіл әлемнің бәсекеге барынша қабілетті 50 елінің қатарына кіруді қамтамасыз етіп ұлттық экономикамыздың тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

2008 жылға арналған болжалдар тақырыбы бойынша «Капитал.kz» сұраған аналитиктердің ойынша Қазақстанда қаржылық тұрақтылықты қозғап әлемдік экономиканың барысын өзгерткен өтімділік дағдарысы біздің

елге келесі жылы оң қалыпта келуі мүмкін – қазақстандық экономиканың үлкен құрылымдық әртараптандырылуына көмектесетін болады.

Бұдан басқа Қазақстанның шикізат секторына тәуелділігі келесі жылы біздің пайдамызға шешілуі мүмкін (ағымдағы жылдың желтоқсан айында өткен NIMEX биржасындағы сауда нәтижелерінің қорытындысы бойынша мұнай құны 1 баррельге 100 АҚШ доллары бағамынан асып түсті) және әлемдегі саяси аренадағы қалыптасқан жағдайды есепке алып, осы экономика сегментіне инвестициялар көлемі елеулі түрде көтеріледі.

«Қазақстанда қаржы рыногында дамудың 2008 жылға арналған жалпы болжамы барынша нашар» деп есептейді Экономикалық стратегия Институты – Орталық Азия атқарушы директоры (ИНЭС-ЦА). Оның пікірінше рейтингтік агенттіктер болжамының соңғы төмендеуі мен елде құрылыс нарығының құлдыруынан оналу екіталай. Алайда ол Үкімет пен Ұлттық Банктің көрсетілген проблеманы 2007 жылғы IV тоқсанда қолға алғанын ескермеген шығар (әңгіме рейтингтік агенттіктермен келіссөздер туралы болып отыр) және олар қабылдаған күш осы жылдың бірінші жартыжылдығында нәтиже береді.

Барынша оптимистік көзқарасты «Альфа Банк» АҚ қазақстандық акциялар нарығында инвестициялық стратегия жөніндегі аналитик Ринат Гайнуллин білдіріп отыр, ол банктік секторда жағдай 2008 жылғы екінші жарты жылдықта елеулі түрде жақсарады деп есептейді.

«2008 жылдың екінші жартысында, мүмкін одан да ерте, американдық ипотекалық қағаздар нарығында тұрақтану жағдайда, инвесторлар қазақстандық экономиканың өз орнында болып қана қоймай мұнай-газ секторы саласындағы жеңістерге орай динамикалық түрде өсіп келе жатқанын байқайды, сол жағдайда банктердің қазақстандық эмитенттерді қағазда сатып алуы басталады», - деген Гайнуллин мырза. Ұжымдық қарыздар мен синдикатталған банкаралық несиелер деңгейінде өтімділік тарылғанымен жағдай капитал нарығындағыдай емес, олар жабылып қалған еді. Ринат Гайнуллин пікірінше бейресми әңгімелесуде батыстық инвестициялық банкирлер капитал рыноктарының қазақстандық банктер үшін «жабықтығы» сыртқы факторлар емес, ішкі себептермен байланысты.

«Менің пікірімше, олар күтіп отырған қалыпта, олар әлемдік қаржы нарығында өтімділік дағдарысының жоғалу белсін байқаған сәттен бастап, олардың қазақстандық қағаздарға қатысты оң реакциясы белсенді де жылдам болады» деп ойлайды.

Құрметті әріптестің сынына қарамастан жалпы іс үшін біздің экономика, біздің ел, біздің адамдарға сену, алдағы оптимистік болжалдарға сену керек керек – Біздің Президент, Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев.

Әдебиет

1. 2007 жылғы 15 қарашада Қазақста Қаржыгерлерінің VI конгресінде оқылған Қазақстан Президенті – Н.Ә. Назарбаевтың баяндамасы
2. «Казахстанская правда» газетінің сайты (<http://kazpravda.kz>) – қараша, желтоқсан айындағы газет нөмірлері
3. «Капитал» (<http://gazetkapital.kz>) газетінің сайты
4. «Бизнес&Власть» (<http://www.and.kz>) іскерлік апталық

5. «Око» (<http://www.oko.kz>) газетінің сайты
6. «КазИнформ» (<http://www.inform.kz>) ұлттық ақпараттық агенттік
7. «Акмолінская правда» (<http://www.akmolinka.narod.ru>) газетінің сайты
8. «Казахстан сегодня» (<http://www.kz-today.kz>) ақпараттық агенттік

«ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ ЖАҒАНДАНУ: ЖАҢА КӨЗҚАРАСТАР МЕН АҚИҚАТТАР»

Тастандиева Н.Б., доцент
Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

Соңғы 20-30 жылда дүние ауқымы жағынан алып құбылыстар мен үдерістер өрімінің куәгері болуда, олардың әрқайсысын жеке алғанда бүкіл әлемдік қоғамдастық үшін жаһандану салдарының заман уақиғасы деп аталуы мүмкін. Әлемдік қоғамдастық өтіп жатқан маңызды өзгерістер және тағы бір тарихи кезеңнің аяқталуының куәгері мен кәзіргі өмірдің өз дамуының сапалы жаңа сатысына өтті.

Экономикалық әдебиеттерде «жаһандану» аталымының пайда болғанына 10 жылдай уақыт болды, онда да алғашында кәзіргі экономикадағы өте нақты, өзіндік құбылыстар аталған, яғни ірі трансұлттық корпорациялар (ТҰК) өндіретін жеке өнімдер нарығының бірігу феномені айтылған. Кейін өзге авторлар бұл бұл терминмен құралдана отырып, әлем шаруашылығында өтетін айрықша кеңдеу және әржақты, әрмағыналы және талқыламалы үдерістерді суреттеуге қолданды.

Жаһандану (ағылшын аудармасы бойынша - әлемдік, жалпылық) – экономиканы және әлем деңгейіндегі елдер өмірінің өзге салаларын қамтитын өзара байланыс пен өзара тәуекелділіктерді күшейту үрдістері. Жаһандану кәзіргі экономикалық және адамдардың қоғамдық өміріне қатысты сан қилы қиын да, қарама-қарсылықты және көпфакторлы құбылыс. Сондықтан көбінесе әртүрлі ғылыми бағыттарды, мектептер мен саяси көзқарастарды жақтаушылар оған мүлдем әртүрлі ойлар қосады. [1]

Экономикада жаһандану процесінің дамуы әлемдік нарықта жаңа технологияларды пайдалану арқылы табиғи ресурстар мен ақпарат кеңістігін бақылауға бәсекелестік сайыс жүргізіледі. Бұл ерекше жаңа деректерді қабылдау, беру және өңдеу жүйелерінің дамуымен, сонымен қатар өзгермелі нарық жағдайына және инновацияларға сезімтал болып келетін өте жоғарғы ғаламдық желілерді құру арқылы іске асырылады.

Экономикадағы жаһанданудың негізгі сипаттамасы автоматтандыру мен интеграциялау процестерін қиюластыру болып табылады. Бұл Нейсбиттің пароксында, экономикадағы жаһандану деңгейі неғұрлым жоғары болса, оған майда бөліктері соғұрлым күштірек болады деп бейнеленген. Бұған ұқсас үдерістер қоғамдық-саяси салада да байқалады. М.Турэн өзінің «Әлемдік сілкініс» атты еңбегінде әлемдегі жаһанданудың қарама-қарсы беталысы мен көріністерін жекеменшіктің өсуі мен байланыстың интернационалдануымен байланыстыра отырып жазған. [2].

Экономикалық, ақпараттық, мәдени саладағы жаһандану процесі ұлттық сәйкестендіру үдерісімен тығыз байланыста жүреді. Ұлттық өзіндік мәнерге ұмтылу әлемдегі ақпараттық ашықтық пен жарысу үдерісін сәйкестендіру жағдайындағы әлеуметтік, экономикалық және саяси дамудың күшті

ынталандыруы болып табылады. Мұндайда, ұлттық сана-сезімнің оянуы жаһанданумен байланысты күйреткіш күштерінің әсеріне қарсы қоғамның қорғаныс серпілісі ретінде табылады. Бұл - экономикада мемлекет ішіндегі дәстүрлі байланыстардың үзілісі, бәсекелесуге төмен өндірістің құлдырауы, жұмыссыздықтың шиеленісуі, мәдени және идеология салаларына осы қоғамға жат бастамалардың, байлықтың, мінез-құлықтардың сыналай енуі. Сонымен қатар, қоғамдық әлеуметтік-экономикалық және идеологиялық сілкіністер неғұрлым күштірек болса, соғұрлым оған өткір жауап кейде ұлттық жауынгерлік және діндарлық форма ретінде әсер береді. Дәл осы жағдайда планетаның әртүрлі аймақтарында лаулайтын және қанды лаңкестікке апаратын діндарлық және этникалық қақтығыстардың көзқайнаулары жатыр. [3]

Батыстың көптеген экономистері мен социологтары арасында жаһандану процесі салдарының келешегін оптимистік көзқараспен бағалау әзірге артып келеді. Бұл идеологиялық фактормен байланысты, орталықтандырылған жоспарлы социалистік жүйенің күйреуі құндылық жүйеге сай келетін либерализмнің сөзсіз жеңісі ретінде қабылданды. Алайда объективті зерттеушілер мұндай идеологиялық жеңістің мақтанышына абай болуды ескертеді. Коммунизмнің құлауы жаңа формадағы капитализмнің жалғыз дұрыс жолы екенін білдірмейді. Американдық Ч.Хэнди өзінің «Заман парадоксы» атты кітабында: «Тоталитаризмді жеңген демократияның салтанаты осы демократияда барлығы да өміршең екендігін білдірмейді» деп жазған. Ал басқа американдық экономист Р.Аллен жаһанданудың экономикаға әсерін зерттей келе, тасқынды нарық үдерістері кәзіргі нарықты реттеу концепциясына жатпайды деген шешімге келеді. Бұл концепция айналымда жүрген ақша массасы мен тұрақты және болжамалы атаулы ЖІӨ-нің динамикасы арасындағы байланыстан шығады. Сонда ғана, үкімет бұл ақша массасының көлеміне әсер ете отырып, инфляция өсімінсіз тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ететін құралды өз қолдарына алады. Р.Аллен қаржы нарығындағы жаһандану аталмыш тұрақтылық пен болжамалылықтың өзгерісіне апаратынын бағдарлаған. Кәзіргі реттеуші механизмдердің әлсіз тиімділігі жеке мемлекет пен әлемдік қоғамдастықтың экономикалық және әлеуметтік саяси ахуалдарының тұрақсыздануына жағдай туғызады. Бұл әдетте әлемдегі қаржылық күйзелістің әлпеті. [4].

Жаһандану қаржы саласындағы тұрақсыздықпен қатар әлемдік экономикадағы сәйкессіздіктің нығаюына және әлеуметтік бөлінулердің дамуына әкеледі. Ағылшындық, канадалық, американдық зерттеушілердің ізденістерінде өтпелі кезеңдегі ғаламдық экономика тағалап айтылады, яғни экономиканың жаһанды түріне айналуы оның жалпы динамикалық дамуын көрсетпейді, дегенменде бірімзгілде жоғарғы динамикалық жүйелерді ерекшелеуге, өте әлсіз және қолайсыз жағдайда болатын стагнацияға ұшыраған жүйелердің кеңеюіне апарады. Бұндай ойды дәлірек экономиканың жаһандану жағдайындағы әлеуметтік әділеттілікке арналған Халықаралық еңбек ұйымының (ХЕҰ) 81 сессиясында оның бас директоры М.Хансен айтып кеткен. Әлемдік жүйедегі ұлттық экономикалық интеграция теңсіздік көрінісін

әлсіздендіру не жоюдың орнына көп жағдайда керісінше оны өткірлеп жіберді. [5].

Экономикалық үрдістерді зерттеушілердің көзқарастары бір-бірімен астасып жатпаса да, елеулі жағдайлардың қолайсыз тұстарының өзінде де келесі жағдайларда үйлесіп жатады:

Біріншіден, жаһанданудың негізіне экономикада соңғы 10 жылда өтіп жатқан техникалық-технологиялық, транспорттық-коммуникациялық, ақпараттық маңызды сапалы өзгерістерді, сонымен қатар, қоғамдағы адамдар өміріндегі био-, авиакосмостық технологияларды, ядролық энергияларды және өнер саласындағы интеллектуалды жетістіктерді жан-жақты пайдаланумен байланысты болатын өзгерістерді көбісі мойындайды.

Екіншіден, жаһандану әлемдік экономиканың барлық үрдістеріне, соның ішінде бәсекелестік саласына, онда да бәсекелестіктің тек тауарлар мен қызметтер нарығында ғана емес, қаражат ресурстарының таралу бағыттарына да қатысы бар. Ұлттық шекара аумағында өтетін, әсіресе меншікке ғаламдық сипат беру құбылысы, ең бастысы активтер арқасында жүретін қаржылық және ірі корпорациялар мен фирмалардың өндірістік күштерінің әрі қарай үстемелілігінен туындайды.

Үшіншіден, жаһандану шығыстар бағытының негігі құрылымын, әсіресе жаңа корпорациялар саласының қызметтерін түбегейлі өзгертеді. Алдыңғы технологиялар мен басқару орталықтарының салаларын зерттеулермен қатар, оларға жұмсалатын қаржылар кәзіргі таңда бірнеше бағытқа арналады:

- нарықтарды зерттеудің бүкіләлемді желісін ұйымдастыруға (маркетингтік зерттеулер);
- өнімді әлемдік деңгейде жарнамалау қызметтеріне;
- өндірілген өнімдерді өткізудің бүкіләлемдік жүйесін құруға.

Жаһандану дәуірінің негізгі қозғаушы күштеріне трансұлттық банктер (ТҰБ) мен трансұлттық корпорациялар (ТҰК), сонымен қатар оларды бар жағынан демеуші ұлттық мемлекет жатады. Трансұлттық корпорациялар (ТҰК) деп шет елдерде екі не одан да көп фирмалары болатын компаниялар айтылады. Кәзірге кезде әлемде өндірілетін ЖІӨ-нің үштен бір үлесі осы ТҰК-ға жатады. Әлемде ТҰК саны үнемі артып келеді, кәзіргі кезде олардың саны 65 мыңнан астам. Мұнымен қоса, олардың әлемдік шаруашылықтың экономикалық және қаржы-ақпараттық күштерін өздеріне ірі ауқымда шоғырландырумен айналысатын 90%–дан астам штаб-пәтерлері дамыған батыс елдерінде орналасқан.

Төртіншіден, жаһандану кезеңінің басты бір қасиетіне тұрмыстық араласуды Интернет желісі арқылы электрондық поштамен халықаралық, яғни ғаламдық деңгейдегі жаппай ақпараттар алмасуы ортасында жүргізілетін төңкерісті айтуға болады. Мәселен, алдыңғы қатарлы электрондық байланысты пайдалану өткен жүзжылдықтың 90-шы жылдарының соңына қарай әлемдегі валюталар нарығында жүргізілген негізгі операциялардың біркүндік мөлшері 1,5 трлн долларға жеткен. Ал ХХІ-ғасырдың басында бұл сан соңғы бағалаумен алғанда одан асып түскен. Мұндай жағдай банктік-қаржылық саланың ролін негізгі материалдар қорын «ұстаушы» ретінде ғана емес, одан да жоғарғы

барлық әлемдік өндірістік процесстердің жүру жолына әсер етуші ойыншы ретінде көтереді. Осы себеппен де көптеген сарапшылар «қаржы экономикасы» деген терминді енгізген.

Бесіншіден, жаһандану сатысында ірі коммерциялық мән негізінен жаңа технологиялар мен өндірістік құрал-жабдықтарын іске асыратын жаңа білім саласына, сонымен қатар, кадрларды даярлау мен өндіріс процессін ұйымдастыру саласына беріледі. Мысалға, олардың үлесіне ХХІ ғасырдың алғашқы жылдарында батыстың дамыған мемлекеттерінде 80 %—ға дейінгі ЖІӨ өндірісінің өсімі кіреді. Сарапшылардың бағалауы бойынша, жаңа технологиялар мен ғылымды қажетсінетін өндірістер нарығындағы жылдық айналымдар, оның ішінде мұнай, мұнай өнімдері, газ және ағаш шикізаттарын қосқандағы шикізат нарығының айналымынан бірнеше есеге артқан. Мұнда сөз млрд доллармен емес, трлн долларда айтылады.

Алтыншыдан, экономикалық базис пен байланыс құралдарын жетілдіру, шаруашылық субъектілері болсын, не жеке адамдардың болсын халықаралық өзара әрекеттесулерін еселеп нығайтуға көмектеседі. Сондықтан, жаһандану деп әртүрлі елдердің экономикасының өзара тәуелділік деңгейін ақпараттармен, капиталмен, тауарлар мен қызметтермен, т.б., саудаласу байланыстарының және сыртқы экономикалық байланыстарының басқа формаларының заңда қарастырмаған, бірақ оған қайшы келмейтін сапалы, жедел түрде алмасуларын айтуға болады. [6]

Ресей зерттеушілері жаһандануды елдің экономикалық ашықтығының өсуі (мұның өзі экономикалық қауіпсіздікке тікелей әсер етеді), сауданы ырықтандыру, капиталдың халықаралық қозғалысы деп атайды және де бұл терминді халықаралық интеграция мен шаруашылық тұрмысты интернационалудың синонимі ретінде қолданады. Жаһандану – бұл интернационаланудың жаңа кезеңдегі немесе біріктірілген экономикалық тұрмыстың жай ғана деңгейі емес. Бұл ХХ-ғасырдың аяғынан ХХІ ғасырдың басына ұласқан әлемдік экономиканың төмендегідей бірқатар жаңа құрылымдары:

- әлсіз өзарабайланыстағы елдердің әлемдік экономикалық қоғамдастығы біртұтас экономикалық жүйеге айналады;

- ұлттық мемлекеттік формадағы адамзат өмірін жаңа бір формаға түрлендіруді ұйымдастыру өте ауырпашылықты үдеріс болып сипатталады. Халықаралық экономикалық үдерістер ұлттық мемлекетпен біржақты, екіжақты не көпжақты ретте азды-көпті тиімділікпен реттелетін еларалық деңгейден өсіп, елден тыс мемлекеттік реттеуге онша да ырық бермейтін түрге айналуы мүмкін;

- ұлттық мемлекеттің реттеуіш функциясының әлсіздігі ұлттық экономиканы, сыртқы экономикалық тиімсіз әсерлерден бұрынғыдай қорғай алмайды. Ұлттық мемлекеттің жаңа функциясы пайда болады, ал оның орнына экологиялық, экономикалық дипломатия, антимонополиялық секілді бұрынғы функциялары өзгереді;

- мемлекеттік-монополиялық капитализм интеграциялық бірігулердің халықаралық «жалпы нарық» формасы түрінен Еуропалық Одақ (ЕО)

формасына көшеді. Ұлтаралық капитал жылдам өседі;

— қаржы секторы, әсіресе қаржы нарығы ғаламдық ауқымға айналады. Бұл шаруашылық қызметтерінің жағдайын едәуір өзгертеді. Экономиканың нақты саласына салынған 1 долларға бірте-бірте қаржы айналымында жүрген доллардың көбірек үлесі керек болады. Мұндай бір айдағы айналыс әлемдегі өнімдердің жылдық айналымына тең түседі.

Жаһанданудың себептеріне ғаламдық экономиканың құрылуының объективті қажетті шарттастық себептері деп есептеуге болады:

1. Қоғамдық еңбек бөлісінің сапалы жаңа баспалдағы өндірістік үрдістердің халықаралық бөлісіне, халықаралық өндірістік корпорацияларға ұласуын.

2. Өңдеуші өнеркәсіптердің өсуі және оның негізінде даяр өнім өндірісінің, кен өндіруші өнеркәсіптің және ауыл шаруашылығы өндірістерінің әлемдік көлемге көтерілуінен экспорттың өсуінің туындауын.

3. халықаралық транспорт инфрақұрылымы түбегейлі жақсарды. Елдер арасындағы «экономикалық» қашықтық деп аталатын қашықтық қысқарды және қысқарып келеді.

4. Электрониктер, кибернетиктер, космостық спутниктердің қызу дамуы негізінен ақпараттық революция жүруде. Кей ғалымдардың ойынша ХХІ ғасырдың бірінші жартысында ғаламдық ақпараттық қоғам қалыптасады.

ТҰК-ның серіппелі деңгейде дамуы. Мәселен, өткен жүзжылдықтың 90-шы жылдарының аяғында БҰҰ-ның мәліметтері бойынша бар жоғы әлемдегі 10 ірі компаниялар әлемдік нарықтағы телекоммуникация саласының 86% мөлшердегі 262 млрд доллар көлемін, 10 алып гиганттар пестицид өндірісі саласының 85% мөлшердегі 31 млрд доллар тауар көлемін қадағалаған. [7]

Ғылыми-техникалық үдерістің және көптеген елдердің ашық экономикасының үйлесімдігі қарқынмен жүрді. ХХ-ғасырдың екінші жартысында әлемдік жалпы өнім бірінші жартысымен салыстырғанда 3 есеге артты.

Дегенменде жаһандану үрдісінің теріс жақтары деп те атауға болатындар:

- Қаржы капиталы билігінің шексіз өсуі, нақты капиталдың талғаусыз өсуі;
- Инвестициялық ахуалдың қолайлылығы аз елдерден капиталдың жылыстауы, олардың дамыған елдер арасындағы жағдайын қиындатуы;
- Дамушы елдердегі кедейшіліктің қиындауы, өмір сүрудің саралануы;
- Қоғам мен табиғат арасындағы кикілжіңнің ғаламдық экологиялық апат қаупін тудыруы;
- Экономикалық және басқа қылмыстардың ғаламдық күшеюі.

Жаһанданудың мәнін сапалы жаңа үрдіс ретінде келесі жағдайлармен анықтауға болады:

- адамдардың еркі мен санасынан тыс объективті заңдылық құбылыс;
- кәзіргі әлемнің қоғамдық-экономикалық формада дамуы;
- жеке адамдардың, әлеуметтік топтардың, класстың, ұлттық өркениеттердің әртүрлі мақсаттары мен мүддесінің сипаты және мазмұнының құбылысы. Бұлардың арасындағы күрестің нәтижесі жаһанданудың бағыты мен әлеуметтік салдарын анықтайды. [8]

Ғаламдық экономиканы қалыптастыру жағдайында кейбір, жеке дамыған елдер тұрақты әлемдік жетекшілікке үміткер болуы мүмкін. Бүгінде мұндай елге АҚШ-ты атауға болады. Алайда Еуропада көбісі ертеден келе жатқан, көпғасырлық мәдениеті жоқ ел, әлемді өз артынан тек қана күшпен немесе экономикалық мәжбүрлеумен, яғни өзінің жетекшілігін таңу арқылы ертуі мүмкін. Бұл өз кезегінде көптеген кикілжің жағдайларды тудыруы мүмкін.

Зерттеулердің ескертпелері мен шектеулері біріншіден, зерттеу құбылысының геннозисін ашумен, екіншіден, жаһанданудың экзо- және эндофакторларына талдаулардың әсеріне байланысты.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. О.В.Черковец. Глобализация: экономические реалии и политические мифы./М.:ЮНИТИ-ДАНА, закон и право,2006.-стр.4
2. Naisbitt J. Global Paradox. N.Y., 1994, p. 11.
3. Токаев К. Внешняя политика Казахстана в условиях глобализации. - Алматы,2000. – с.84
4. <http://globalization.ru> – Сайт по проблемам глобализации
5. "Ценности, которые мы защищаем, перемены, к которым мы стремимся. Социальная справедливость в условиях глобализации экономики". Доклад Генерального директора МОТ. 81 сессия. Женева, 1994 г.
6. Учебники МГУ им. М.В.Ломоносова. Курс экономической теории. Учебное пособие. 3-е издание. М.: Дело и Сервис. 2007. стр. 940
7. Globalization With a Human Face // UN Human Development Report. 1999.P.2
8. Экономическая теория: Учебник. - Изд. испр. и доп./Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. –М.: ИНФРА-М,2006.-стр 630

Эффективные методы использования инструментов внешнеторговой политики для регулирования экспортно-импортных операций страны

Эффективность участия страны в международной торговле определяется внешнеторговой политикой государства, которая призвана создавать оптимальные условия для проведения экспортно-импортных операций. Основным инструментом внешнеторговой политики являются таможенно-тарифные методы регулирования, позволяющие осуществлять селективно-унифицированную защиту внутреннего рынка.

На практике выделяют два вида инструментов таможенно-тарифного регулирования: тарифные инструменты и нетарифные инструменты. К тарифным инструментам относятся таможенные пошлины, а к нетарифным – все остальные инструменты, которые подразделяются на количественные инструменты, инструменты скрытого протекционизма и финансовые инструменты.

В обстановке глобализации и унификации внешнеторгового регулирования, особенно в условиях ВТО, роль нетарифных мер регулирования снижается уступая место тарифным инструментам как более универсальным и широкомасштабным.

Тарифная пошлина, изымая часть дохода хозяйствующего субъекта, выступает в форме одноколонного недифференцированного сбора. Однако в результате усложнения номенклатуры перемещаемых через таможенную границу товаров происходит дифференциация тарифного обложения. Из одноколонного сбора появляется многоколонный таможенный тариф, как свод ставок таможенных пошлин, выполняющего помимо фискальной функции еще и стимулирующую и стабилизирующую.

Таможенные пошлины, которые являются одним из важнейших видов косвенных налогов, взимаются государством с товаров при ввозе и вывозе их по ставкам, предусмотренным таможенным тарифом. Это основное средство торговой политики государства. С их помощью ограничивается ввоз иностранных капиталов, что обеспечивает защиту и поощряет развитие отечественного производства и внутреннего рынка, а также стимулирует вывоз национальных товаров за рубеж.

С экономической точки зрения таможенные пошлины выполняют следующие три основные функции:

- протекционистскую (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
- стимулирующую, также относящуюся к импортным пошлинам, ее действие обратно действию протекционистской функции; эти пошлины устанавливаются

на нулевом уровне, что усиливает иностранную конкуренцию и заставляет отечественные предприятия бороться за рынки сбыта;

- стабилизирующую, которая выравнивает внутренние и мировые цены и относится как к импортным, так и к экспортным пошлинам.

Применение перечисленных функций осуществляется посредством установления и принятия правительством страны импортного таможенного тарифа, представляющего собой законодательный акт, содержащий перечень ставок таможенных пошлин, упорядоченных в соответствии с товарной номенклатурой, которая применяется для классификации товаров во внешней торговле данной страны.

В Женеве было заключено многостороннее межправительственное соглашение - Генеральное соглашение о торговле и тарифах (ГАТТ), вступившие в действие с 1 января 1948 г. Главная задача этого документа - регламентировать постепенное снижение таможенных пошлин, отмену преференциального таможенного режима. Страны, подписавшие его (свыше 100 государств), периодически обсуждают вопросы снижения торговых барьеров и ведут разработку кодексов, правил, регулирующих применение ограничений. Закончившийся в начале 1994 г. Уругвайский раунд обеспечил свободу мировым потокам товаров и услуг, идей и информации, капиталов и технологий, которые могут перемещаться без преград.

Основная задача государства - стимулировать экспорт, сделав свои товары конкурентоспособными на рынке и ограничить импорт для развития собственного производителя. В зависимости от принципов и масштабов вмешательства государства в международную торговлю рассматриваются, как защита внутреннего рынка от иностранных товаров, использование тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Наиболее часто таможенный тариф применяется в тех странах, где образуется дефицит бюджета и требуется найти пути дополнительных налоговых поступлений.

Политика в сфере тарифного регулирования выражает интересы национального хозяйства, отечественного производителя и потребителя и сохраняет возможности для экономического взаимодействия страны с мировым сообществом, способствует интеграции государства в мировую экономику.

Таможенный тариф, (таможенная пошлина), установленные в пределах, когда существует разница между национальными и мировыми ценами, создают более широкие возможности для импорта товаров.

Если уровень таможенного тарифа устанавливается равным размеру разностей между национальными и мировыми ценами, то такие тарифы выполняют стабилизирующую функцию, выравнивая условия конкуренции для импортных товаров и товаров отечественного производства, и не создавая преимуществ для тех и других, то есть таможенный тариф выравнивает мировую цену импортируемого товара до уровня внутренних цен.

Ввозные тарифы могут быть установлены выше разности между национальными и мировыми ценами. В этом случае тарифы будут выполнять

протекционистскую функцию и ограничивать доступ импортных товаров на отечественный рынок, а при высоком уровне таможенного барьера - практически запретить этот ввоз. В данном случае таможенный тариф повышает цену импортируемого товара по сравнению с ценой внутреннего рынка, тем самым ослабляя конкурентоспособность ввозимых товаров.

Ввозные тарифы могут быть установлены ниже разности между национальными и мировыми ценами. Такие тарифы создадут более широкие возможности для импорта товаров, и их можно рассматривать как стимулирующие в определенных пределах импорт товаров, что в свою очередь будет заставлять отечественных производителей улучшать качество выпускаемых товаров в борьбе за рынок. В данном случае таможенный тариф устанавливается либо на нулевом уровне, либо на таком уровне, при котором цена импортируемого товара изменяется незначительно, оставаясь ниже цен внутреннего рынка.

В современных условиях мирового хозяйства в процессе глобализации международной экономики формируется конъюнктурная функция таможенного тарифа, в соответствии с которой он является предметом ведения многосторонних переговоров и условием торга для получения торговых преференций, потенциальных уступок партнерам.

Казахстан в ближайшей перспективе готовится вступить во Всемирную торговую организацию, и ведущиеся на данном этапе переговоры касаются именно тарифных предложений и уступок. Во многих случаях именно таможенный тариф является предметом обсуждений и переговоров для получения торговых преференций. [1, 2]

Фискальная функция отдельных ставок таможенного тарифа заключается, во-первых, тогда, когда ввозимый в страну товар облагается пошлиной, удорожающей изготовление отечественного товара; во-вторых, тогда, когда такой товар, не производимый в данной стране, облагается пошлиной в размере, существенно не влияющем на положительную динамику его импорта.

Преимущественно протекционистская функция отдельных ставок таможенного тарифа характерна для ситуаций, при которых ввозимые в страну готовые изделия облагаются пошлиной в размере, обеспечивающем приостановление или сокращение объема их импорта, а также для случаев, когда импортная продукция, необходимая для развития приоритетных отечественных производств, ввозится беспошлинно или с пошлинами, устанавливаемыми в размере, существенно не влияющим на положительную динамику ее импорта.

При оценке протекционистской функции для получения полной картины необходимо оценивать таможенный тариф исходя из принципа тарифной эскалации различных значений ставок, пошлин в пределах товарной группы. Эскалация тарифа - это повышение ставок тарифа на товары по мере повышения степени их обработки. Этому принципу следует подавляющее большинство стран. На практике это выражается установлением наиболее

низких ставок пошлин на сырьевые товары и наиболее высоких - на готовые изделия и продукцию высокой степени переработки.

При этом следует отметить, что принцип эскалации тарифа при формальном использовании может привести к негативным результатам. Так, например, установление высоких ставок на готовые изделия, которые не производятся в стране или выпускаются в недостаточном объеме, но применяются в производстве (промышленное оборудование), может привести к снижению конкурентоспособности отечественных товаров.

В этом случае применяется принцип эффективного тарифа, суть которого заключается в следующем. При введении пошлин на элементы затрат обязательно необходимо учитывать размеры пошлин на конечную продукцию. Если уровень номинальной ставки пошлины на элементы затрат превысит величину, равную отношению номинальной ставки тарифа на конечную продукцию к доле импортных элементов затрат в цене товара, то размер добавленной стоимости станет меньше, чем при отсутствии любых пошлин, то есть уровень эффективной защиты отрасли станет отрицательным. Это означает, что тарифная система начинает благоприятствовать в большей степени развитию импорта, чем внутреннего производства.

Оценка степени воздействия нетарифных методов регулирования на внешнюю торговлю государства представляет собой значительно более сложную задачу, чем оценка влияния таможенных тарифов.

Отношение к использованию нетарифных ограничений в мировой практике противоречивое. С одной стороны, Генеральное соглашение по тарифам и торговле и Всемирная торговая организация официально ставят задачу максимально возможного упразднения таких мер, перехода к регулированию внешней торговли исключительно тарифными методами. С другой стороны, все страны мира, включая те, которые входили в число участников Генерального соглашения по тарифам и торговле со дня его заключения и которые стали членами Всемирной торговой организации с момента начала ее деятельности, используют различные методы нетарифного регулирования внешней торговли. Некоторые нетарифные ограничения неустранимы, так как представляют собой проекцию мер внутренней экономической политики на торгово-экономические отношения с другими странами. Наконец, есть и узаконенные международной торговой системой меры нетарифного регулирования, а именно - защитные меры, имеющие целью в установленном порядке предотвратить или смягчить ущерб, наносимый национальной экономике резким ростом импорта иностранных товаров, а также меры, направленные на пресечение нечестной конкуренции со стороны иностранных экспортеров. Нетарифные ограничения импортных операций - это комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренние рынки. Цель этих мер - не только усиление конкурентных позиций импортирующей страны, но и защита национальной промышленности, охрана жизни и здоровья населения, окружающей среды, морали, религии и национальной безопасности. Кроме

того, нетарифные ограничения используются и в отношении экспортных операций, а также для защиты национальных рынков.

Классификационные схемы, получившие международное признание, в настоящее время насчитывают около 800 конкретных видов нетарифных ограничений. Наиболее распространенная классификация мер - деление их на семь групп: паратарифные меры; меры контроля над ценами; финансовые меры; меры автоматического лицензирования; меры количественного контроля; монополистические меры; технические меры.

При всем многообразии нетарифных мер, используемых в качестве барьеров, их можно разделить на две крупные группы: экономические и административные. К основным экономическим нетарифным ограничениям относятся: особые виды пошлин, различные налоги и сборы, импортные депозиты, меры валютного регулирования. К административным нетарифным ограничениям относятся: эмбарго, лицензирование, квотирование и другие. При этом первые действуют через механизм рынка, удорожая соответственно импортные и экспортные товары, а вторые - помимо рыночных отношений ограничивают доступ импортных и поставку отечественных товаров за границу. Немаловажно подчеркнуть, что при использовании экономических нетарифных ограничений последнее слово на рынке остается за потребителем: он сохраняет свободу выбора и решает приобрести или более дорогой импортный товар, либо более дешевый отечественный. При применении административных нетарифных ограничений государство фактически определяет товарную структуру внутреннего рынка. [2,3]

Немаловажное значение для Казахстана имеет международный опыт формирования таможенных тарифов по созданию более эффективной системы таможенно-тарифного регулирования.

Как показывает анализ, в настоящее время таможенные тарифы применяют более 100 стран мира. При этом характерной чертой импортных таможенных тарифов развитых стран являются невысокие ставки и их высокая дифференциация внутри тарифа, так как промышленное производство этих стран более развито. Уровень импортных таможенных ставок не округляется до целого значения, а имеет более точный размер, основанный на более точной оценке ситуации на внутреннем и мировом рынках. Таким образом, импортные таможенные тарифы развитых стран выполняют экономические функции, тогда как фискальная функция относится на второй план.

Размер таможенного обложения в развивающихся странах намного выше, чем в развитых. Это обеспечивает защиту молодых отраслей промышленности и, кроме того, является существенным источником поступлений в государственный бюджет. При этом уровень адвалорных ставок достигает до 100%.

Структура импортного таможенного тарифа зависит от экспортно-импортного потенциала той или иной страны, а также приоритетных направлений дальнейшего развития экономики. Казахская экономика имеет сырьевую направленность во внешней торговле, где ведущую роль играет

нефтегазовый сектор, цветная и черная металлургия. В сельском хозяйстве основной статьей экспорта является зерно.

Достижение устойчивого развития путем диверсификации отраслей экономики требует отхода от сырьевой направленности и подготовки условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике. В обеспечении этого важную роль играет импортный таможенный тариф Казахстана, на основе которого возможно создание соответствующих условий для развития инновационных производств.

Импортный таможенный тариф Казахстана имеет фискальную направленность, о чем свидетельствует четко прослеживаемый тарифный шаг в 5%, 10%, 15%, 20%. Такие уровни импортных пошлин можно проследить практически по всем группам товарной номенклатуры. В то же время в ЕС и Канаде аналогичные импортные пошлины составляют не целое, а дробное число: в ЕС – 5,1%; 6,4%; 15,4%; в Канаде – 2,5%; 4,5%; 11%; 26,5%. По данным размерам импортных пошлин невозможно установить тарифный шаг. В этих странах уровни импортных пошлин рассчитываются более точно с применением глубокого анализа действующих мировых и внутренних цен.

В Казахстане в импортном таможенном тарифе преобладают комбинированные ставки над специфическими и имеет место низкая детализация ставок импортных пошлин. Детализированные пошлины составляют всего лишь 14% от их общего количества. В Казахстане отмечается нарушение принципа эскалации ставок тарифа на товары по мере повышения степени их обработки. Средневзвешенные уровни импортных пошлин по группам товаров: сырье, полуфабрикаты и готовая продукция составляют соответственно 5,1%, 10,1% и 3,2%.

Если для товаров, отнесенных к группе полуфабрикатов, соблюдается принцип эскалации, и средневзвешенный тариф выше, чем для товаров из группы сырья, то для товаров из группы готовых изделий этот принцип нарушен, поскольку средневзвешенный тариф на них ниже, чем на товары из группы полуфабрикатов и группы сырья. Данная ситуация объясняется политикой импортозамещения и установлением низких уровней импортных пошлин на такие виды готовой продукции как, оборудование, машины, механизмы, различные электронные устройства, а также сложная бытовая техника. При этом доля объема импорта по этим видам товаров довольно значительна (38,2%), что является причиной низкого уровня средневзвешенной ставки тарифа на готовую продукцию.

В случае вступления Казахстана в ВТО казахстанские товары получают доступ на мировые рынки на более выгодных условиях. Членство в ВТО требует обязательного связывания уровней импортных пошлин и применение практики то снижения импортных пошлин, то опять повышения будет невозможно.

Открытость рынков стран-членов ВТО обуславливается тем, что средний уровень их тарифных барьеров составляет 5-7%. Сравнение среднего уровня тарифных барьеров по автономным ставкам, применяемым к Казахстану, как к

стране, не являющейся членом ВТО, станет очевидным, что разница является значительной. В странах ЕС средневзвешенная автономная ставка составляет 25,4%, в США - 34,9%.

Ввоз продукции химической промышленности на территорию Казахстана облагается по ставке 4,9%. Тогда как ввоз аналогичной казахстанской продукции на территорию стран ЕС облагается по ставке 17,5%, а на территорию США - 33,3%, превышая казахстанский импортный тариф в 3,5 и 6,8 раз соответственно.

Схожая ситуация и относительно продукции черной металлургии. Ставки стран ЕС и США превышают казахстанский импортный тариф в 3,1 и 7,3 раз соответственно.

Странами-членами ВТО особенно жестко защищаются внутренние рынки сельскохозяйственной и продовольственной продукции. Средневзвешенный импортный тариф на продовольственную и сельскохозяйственную продукцию в Казахстане колеблется от 15% до 22%. Это минимальный показатель среди стран, входящих в ВТО. По имеющимся данным, в развивающихся странах средневзвешенный импортный тариф на продукцию сельского хозяйства составляет 18,8%. В странах с переходной экономикой - 13,4%, а в развитых - 43,4 %. [3,4]

Средние тарифные барьеры в странах ЕС и США, применяемые к ввозу товарных групп, относящихся к сельскохозяйственной продукции, не просто многократно выше казахстанских, но и установлены на запретительном, по сути, уровне. В странах ЕС ввоз сельскохозяйственной и продовольственной продукции облагается по ставке 112%, в США - по ставке 51,7%.

Это объясняется так: правила торговли сельхозпродукцией в рамках Всемирной торговой организации по сей день не либерализованы. Иначе говоря, Правительство Казахстана имеет много возможностей для отстаивания интересов аграрного сектора страны.

Түйіндеме

Сауда саясатының құралдары арқылы ішкі нарыққа шетел тауарларының келуін реттеу ұлттық өндірісті қолдау және қорғауды қамтамасыз етеді. Кедендік - тарифтік шаралар әлемдік шаруашылықтың дамуы жағдайындағы елдің нәтижелі қызмет етуі үшін қолайлы жағдайларды қалыптастыруға бағытталуы тиіс.

Summary

The instruments trade politicians, by means of which possible the most efficient regulation of the access foreign goods on home market, provides protection and support national production. Customs-tariff measures must be directed on creation the most favourable situation for successful operating the country in condition of the development of the world relations.

Литература

1. Закон РК от 20.VI.2005 г. «О внесении изменений и дополнений в Таможенный кодекс РК» №62 – III ЗРК. г. «Казправда» от 25.VI.2005 г.
2. Удовенко С.П. К разработке современной методики оценки таможенных тарифов // ж. «Проблемы современной экономики». 2002, №3-4.
3. Алибеков С.Т. Таможенная сфера Казахстана (Проблемы системного подхода). Алматы, 2004, с.310.
4. Жакыпбек Л.Б. Оценка эффективности импортного таможенного тарифа РК // Аль-Пари, 2006, №2.

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Кыдырова Жамиля Шафхатовна, кандидат экономических наук,
зав. кафедрой «Маркетинг» ЮКГУ им.М.Ауезова, г.Шымкент

Главным приоритетом дальнейшего развития республики обозначено достижение высокого уровня стабильности экономики Казахстана и вхождение нашей страны в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира, что знаменует собой начало качественно и структурно нового подхода к обеспечению устойчивого развития.

Основные направления развития торговли и торговой политики обозначены в Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 гг., а также в ежегодных посланиях Президента народу страны. Эти документы в основном делают акцент на продвижение экспорта и развитие внешней торговли.

Отдельные вопросы внутренней торговли затрагиваются в Концепции устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2006-2010 годы, Стратегии территориального развития до 2015 года и др.

Торговая деятельность в Республике Казахстан регулируется Законом РК от 12 апреля 2004 года № 544-2 «О регулировании торговой деятельности», Правилами внутренней торговли, утвержденными постановлением Правительства РК от 21 апреля 2005 года № 371, Правилами организации деятельности торговых рынков, утвержденными постановлением Правительства РК от 5 февраля 2003 года № 131, Правилами розничной торговли вне торговых мест путем сетевого маркетинга, общественных распространителей, продажи по почте и другими способами, утвержденными постановлением Правительства РК от 14 сентября 2005 года № 918, Правилами осуществления приграничной торговли, утвержденными постановлением Правительства РК от 5 апреля 2007 года № 272.

Анализ законодательной базы, регулирующей внутреннюю торговлю, показал, что она не отражает особенности регулирования всех видов внутренней торговли, не содержит единые требования к организации как розничных, так и оптовых предприятий. Нет четкого определения всех форм торговли, в особенности современных – таких как торговые сети, электронная коммерция и т.д.

Отсутствуют требования к организации магазинной торговли и стандарты по размещению и обеспеченности торговыми площадями. Все это говорит о необходимости пересмотра текущего законодательства и правил организации различных форм торговли.

Серьезной проблемой в настоящее время является отсутствие целостной системы государственного контроля торговых предприятий, соответствующей рыночным отношениям. С одной стороны, это можно объяснить

неэффективным распределением контрольных полномочий и дублированием ряда функций, с другой – недостатками нормативно-правовой базы, неоднозначно определяющей требования к торговым предприятиям и к надзорным органам.

В республике для целей сертификации аккредитовано 170 органов по сертификации, 420 испытательных лабораторий и центров, более 1000 экспертов-аудиторов. Тем не менее, существуют проблемы в области оснащенности лабораторий, недостаток специализаций органов сертификации, неравномерная концентрации их по регионам.

Торговая деятельность, осуществляемая на территории страны, является важной отраслью экономики. Высокоразвитая торговля помогает повысить конкурентоспособность страны и снизить транзакционные издержки не только в торговле, но и в смежных с ней отраслях. Сектор внутренней торговли предоставляет относительно стабильную и безопасную работу для большей части населения, особенно для женщин и молодежи. С помощью поддержания связей с ведущими рынками, розничный сектор стимулирует производственную деятельность в цепи поставок и способствует развитию широкого круга дополнительного сервиса.

Мировые тенденции развития торговли характеризуются вытеснением традиционных форматов торговли современными; доминированием и расширением глобальных розничных сетей; перестройкой системы поставки в сторону вертикальной интеграции; развитием современных технологий продаж, маркетинга и мерчандайзинга; появлением инновационных форм торговли в виде электронной и мобильной коммерции. В развитых странах основными сферами государственного регулирования торговой деятельности являются:

- регулирование торговой практики, связанной с организацией торговли (Франция, Германия);
- регулирование условий доступа в торговлю (Италия, Голландия);
- регулирование режима работы объектов торговли (Германия, Австралия, Бельгия, Финляндия);
- косвенное регулирование цен, косвенный контроль над ценами (Франция, Великобритания, Нидерланды);
- поддержка малого бизнеса (США);
- лицензирование розничной торговли на основе поддержания профессиональной компетенции участников рынка (Италия);
- ведение торговых реестров (Франция, Германия)

В ближайшей перспективе эксперты отрасли ожидают дальнейшую консолидацию и усиление конкурентной борьбы в розничной торговле. Слияния и приобретения становятся наиболее привлекательным способом выживания компаний, наряду с интернационализацией их деятельности.

Оценивая тенденции развития торговли в Республике Казахстан необходимо отметить, что доля валовой добавленной стоимости отрасли в валовом внутреннем продукте республики составила в 2007 году 11,4%, а оборот от розничной продажи товаров - 1736, 7 млрд.тенге. В структуре

розничного товарооборота наблюдается постепенное повышение доли непродовольственных товаров, что может быть вызвано опережающим ростом цен и повышением покупательской способности населения.

Анализ каналов реализации выявил, что покупатели все еще предпочитают покупку товаров на рынках: удельный вес торговли на рынках и индивидуальными предпринимателями в объеме розничного товарооборота составил в 2006 году 56,1%. Тем не менее, постепенно происходит переориентация покупательских приоритетов на приобретение товаров в стационарных торгующих предприятиях. Так, если в 2000 году удельный вес торговли таких предприятий составлял 24,9%, то уже в 2006 году этот показатель достиг 43,9%. Для сравнения, в России доля розничного товарооборота в торгующих предприятиях составляет более 70%, а в странах Западной Европы, США и Канады сетевые структуры дают примерно 95% розничного товарооборота.

Кроме того, необходимо отметить низкую эффективность торговой отрасли. По данным Агенства РК по статистике, звенность товародвижения в Республике Казахстан в 2006 году составляла 3 звена, то есть перед поступлением на торговые полки товар перепродавался три раза. Так, отечественная практика сбыта сельскохозяйственной продукции происходит по схеме: «производитель – неорганизованные посредники – оптовая торговля – розничная торговля – потребитель». Особое положение в канале занимают перекупщики (многочисленные неорганизованные посредники), замкнувшие на себе всех производителей и потребителей, ограничив тем самым прямой доступ производителей к рынкам сбыта. Такая ситуация привела к несовершенному ценообразованию, неконкурентным и нелегальным механизмам развития продаж, «ценовому сговору», ухудшению ситуации с хранением и реализацией сельскохозяйственной продукции, снижению поступлений налогов в бюджет[1].

На 1 января 2007 года в республике зарегистрировано 841 рынка на 157, 6 тыс. торговых места, что на 84 рынка меньше чем по состоянию на начало 2006 года. По городской местности зарегистрировано 622 рынка, по сельской местности – 219. По количеству рынков лидируют Южно-Казахстанская, Восточно-Казахстанская и Карагандинская области. По типу рынки разделены на продовольственные (74 ед.), непродовольственные (164 ед.), специализированные (69 ед.) и универсальные рынки (534 ед.).

Реализация на рынках осуществляется в основном физическими лицами, торгующими по разовым талонам (86,2% от общего количества торговых мест). Количество индивидуальных предпринимателей, торгующих по патентам (свидетельствам) незначительно и составляет 13,8%. Согласно данным Агенства РК по статистике, средняя обеспеченность населения магазинами розничной торговли по республике составляет 1,9 магазин на тысячу населения (табл.1).

Таблица 1.

Обеспеченность населения магазинами розничной торговли

	кол-во единиц	торговая площадь	числен- ность населе- ния, тыс. чел	количество магазинов на тыс. населения	торговая площадь на тыс. населе- ния
Республика Казахстан	28273	1700142	15 219	1,9	111,7
Акмолинская	1438	77372	746	1,9	103,7
Актюбинская	891	70074	686	1,3	102,1
Алматинская	2957	99060	1603	1,8	61,8
Атырауская	631	47098	472	1,3	99,8
Восточно- Казахстанская	3321	172067	1431	2,3	120,2
Жамбылская	1598	59320	1001	1,6	59,3
Западно- Казахстанская	551	44103	609	0,9	72,4
Карагандинская	3396	194289	1334	2,5	145,6
Костанайская	1609	109132	903	1,8	120,9
Кызылординская	563	30150	618	0,9	48,8
Мангистауская	895	49562	374	2,4	132,5
Павлодарская	1964	101317	742	2,6	136,5
Северо- Казахстанская	2000	123740	663	3,0	186,6
Южно- Казахстанская	1577	89299	2233	0,7	40,0
г.Астана	706	109292	550	1,3	198,7
г.Алматы	4176	324267	1247	3,3	260,0

Источник: Агенство РК по статистике, 2006 год.

Как видно из таблицы, наименьшая обеспеченность магазинами и торговыми площадями наблюдается в Западно-Казахстанской, Кызылординской, Южно-Казахстанской и Жамбылской областях.

Для сравнения, в Париже на 1 тыс. жителей приходится 450 кв.м современных торговых площадей, в Праге – 200 кв.м, в Варшаве – 350 кв.м. Кроме того, во многих странах мира принят норматив по обеспеченности торговыми площадями. Так, например, в Белоруссии он составляет 260 кв.м на

1 тыс. человек, а в России для городской местности этот норматив установлен в 230 кв.м [2]. В Казахстане такого норматива пока нет.

Значительную долю (2005г.- 42,2%) в общем объеме товарооборота торгующих предприятий республики продолжает занимать товарооборот предприятий г. Алматы, который составил 261,4 млрд. тенге. Оценочно, почти 74% продуктов питания, которыми торгуют эти магазины, произведены в Казахстане, что является одной из отличительных особенностей местного рынка.

К основным проблемам функционирования магазинных форм торговли можно отнести: отсутствие четкой категоризации магазинных форм торговли и соответственной статистики; стихийное развитие магазинов без разработки городских планов размещения; жесткая конкуренция со стороны гипермаркетов и супермаркетов в крупных городах Казахстана, вынуждающая мелкий бизнес покидать рынок; низкая культура обслуживания во многих независимых магазинах; отсутствие современных технологий продаж; неблагоприятные санитарные условия во многих магазинах, угрожающие санитарной безопасности жилых домов[3].

Сегодня рынок Казахстана остается привлекательным для развития сетей розничной торговли ввиду высоких темпов урбанизации, роста доходов населения, изменения ритмов жизни и др. Тем не менее, розничные сети еще находятся на стадии становления в Казахстане.

Первая розничная сеть формата гипермаркет и супермаркет в Казахстане – турецкая сеть «Рамстор», работающая в Казахстане с 1999 года (2 гипермаркета и 3 супермаркета в Алматы, по 1 супермаркету в Астане и Караганде). С 2000 года активно открываются и развиваются национальные компании, такие как Inter Gros (17 супермаркетов-дискаунтеров, из которых более половины находятся в Алматы, а остальные – в таких городах, как Астана, Караганда, Шымкент, Павлодар), Inter Fodd (6 магазинов самообслуживания под торговой маркой City Plus) площадью от 600 до 1200 кв. м.) и работающая по франшизе российская «Пятерочка» (представлена в Казахстане компанией «Дала-Инвест», на начало 2005 года насчитывала 13 дискаунтеров).

Товарооборот оптовой торговли в 2006г. составил 4129,2 млрд. тенге. Наибольшие объемы оптовой торговли (в общем объеме республики) в 2006г. как и в 2005г. имели предприятия г. Алматы – 1941,5 млрд. тенге (5,9%), Костанайской – 223,9 млрд. тенге (5,4%), Восточно-Казахстанской – 184 млрд. тенге (4,4%) областей.

Оптовая торговля в Казахстане не выполняет функции регулятора товаропотоков, что связано, во-первых, с разрушением оптового звена, а, во-вторых, с отсутствием у торговых предприятий достаточного объема собственных оборотных средств. Это привело к изменению организации оптовых закупок товаров и непосредственным образом отразилось на качестве товаров, полноте ассортимента, уровне розничных цен. Хотя неорганизованные оптовые посредники и имеют возможность предлагать розничным торговым предприятиям более удобные условия поставки товаров (отсрочка платежа,

мелкие партии, ускорение доставки и т.д.), измельченность опта привела к значительному усложнению хозяйственных связей. Все это говорит о необходимости развития инфраструктуры оптовой торговли.

Суммируя, можно сказать, что сфера торговли в Казахстане требует решения следующих проблем:

- неэффективное использование рабочей силы, наличие большого числа посредников, сохраняющаяся практика челночной торговли;
- реализация контрафактной и фальсифицированной продукции, несовершенная система ответственности продавцов за качество и безопасность товаров;
- слабая материально-техническая база и недостаточность средств, вкладываемых предприятиями отрасли в ее развитие;
- несовершенная инфраструктура каналов сбыта и слабое развитие оптового звена торговли;
- несовершенное ценообразование ввиду большого числа перекупщиков, несоответствие цены и качества товара;
- низкий уровень профессиональной подготовки кадров и нехватка квалифицированных специалистов в отрасли.

Литература

1. Концепция устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2006-2010 годы. // Казахстанская правда, 25 мая 2006 года.
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. – М.: «Дашков и К», 2005.
3. Джоббер Д. Продажи и управление продажами. – М.: ЮНИТИ, 2002

Қорытынды

Мақалада Қазақстан Республикасында сауданың даму тенденциялары қарастырылып, бұл саладағы жеке субъектілердің іс-әрекетіне талдау жүргізіледі. Сонымен қатар көтерме және бөлшек сауда секторларындағы болып жатқан өзгерістер бағаланып, біздің елдегі тауар жүру процесін жетілдіру жөнінде ұсыныстар беріледі.

Summary

The article considers development tendencies of trade in the Republic of Kazakhstan Also analysis of activity of separate subjects was done in this sphere.

The situation is evaluated in detail in wholesale and retail trade. References in turnover perfection in our country were given.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ И КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ

Лукманова М.Б.

Рудненский индустриальный институт

В данной статье подчеркивается важность объективной оценки результатов прошедшей трансформации собственности в России и Казахстане. Рассмотрены подходы к проблеме оценке результатов приватизации и обоснован вывод о необходимости разработки методики оценки социально-экономического эффекта приватизации, позволяющей проводить межстрановые различия. В качестве основных составляющих интегрального социально-экономического эффекта предлагается рассматривать экономический, социальный и институциональный эффекты, возникающие в результате приватизации.

Бұл мақалада Ресейдегі және Қазақстандағы меншіктің өзгеруінің нәтижелерінің объективті бағалаудың маңыздылығы берілген. Жекешелендіру нәтижелерін бағалау мәселелеріне көзқарастар қалыптастырылған және еларалық айырмашылықтарды анықтауға мүмкіндік беруші жекешелендірудің әлеуметтік-экономикалық әсерін бағалаудың әдістемесін жасау қажеттілігі жайында қортындылар жасалынған. Интегралдық әлеуметтік-экономикалық әсердің негізгі құрылымы ретінде, жекешелендіру нәтижесінде қалыптасқан экономикалық, әлеуметтік және институционалдық әсерлерді қарастыру ұсынылған.

Прошедшая радикальная трансформация собственности в виде приватизации в постсоветских странах, не имеющая аналогов в мире по своим масштабам и темпам проведения, вызвала естественное стремление ученых проанализировать и оценить её результаты. Проблема успеха процессов приватизации 90-х годов является объектом широких исследований и острых дискуссий. Даже краткий обзор научных работ показывает неоднозначное отношение исследователей к последствиям приватизационных процессов. Во многом отношение к приватизации варьируется от страны к стране и зависит от критериев академических авторов, политиков или общественных деятелей, заявленных стартовых целей приватизации, прямых и побочных результатов применения различных технологий, влияния на экономическое развитие (например, преодоление трансформационных кризисов, привлечение иностранных инвестиций и т. п.).

Так, в научных изысканиях российских и ряда зарубежных ученых превалирует негативная общая оценка результатов трансформации

собственности в России. Одни исследователи отмечают, что приватизация была непосредственным выражением интересов директорского корпуса, а не широких масс населения [1]. Другие считают, что приватизация положила начало разрушению инновационного потенциала [3]. Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц пишет об опустошительном ущербе, нанесенном стране путем «проведения приватизации любой ценой» [13]. Перечень примеров подобных, порой весьма безапелляционно-критических, высказываний можно продолжать довольно долго.

Интересно отметить, что в казахстанской среде ученых наблюдается более лояльное отношение к проведенной приватизации, то есть критикуются отдельные аспекты приватизационных процессов при позитивной оценке ее результатов в целом [9], тогда как в российской науке предметом критики являются не только методы, скорость и масштабы приватизации, сомнению подвергается и сама необходимость её проведения, а также активно дискутируется возможность деприватизации [10].

Интересное объяснение столь отрицательной характеристики результатов приватизации в России дает В. Май: «Негативная оценка опыта посткоммунистического развития России стала общим местом в выступлениях западных экономистов по проблемам перехода от плановой экономики к рыночной. Ругать результаты российских реформ становится так же модно, как ругать употребление в пищу жира... И, напротив, как-то оправдывать или даже объяснять логику событий в России, обращать внимание достижения страны становится столь же неприлично и социально опасно, как предлагать в США даме пальто или, того хуже, сказать ей комплимент» [7]. Данный аргумент представляется несколько эмоциональным, но содержащим рациональное зерно – необходимость объективной оценки результатов приватизации на основе четко обозначенной и обоснованной системы критериев.

В ходе приватизации в России и Казахстане отсутствовали четкие критерии оценки ее результатов, что привело в итоге к тому, что основным критерием ее результативности стал факт юридического образования новых организационно-правовых форм отношений собственности. С социально-экономической точки зрения такой критерий не может быть взят за основу, так как количественные успехи приватизации еще не гарантируют роста эффективной занятости ресурсов, интенсивного типа расширенного воспроизводства, трудового потенциала нации и роста благосостояния населения, в связи с чем актуальной становится разработка системы критериев оценки результатов приватизации.

Оценка результатов трансформации собственности разными учеными проводится на основании различных критериев. Так, по мнению, одних ученых, результаты трансформации собственности следует оценивать с точки зрения достижения социальной справедливости, в качестве слагаемых данного критерия при этом предлагаются:

- наилучшая относительно других вариантов форма организации производства, распределения, обмена, потребления;

- наибольший конечный социально-экономический результат как для общества, так и для отдельных личностей;
- наименьшие затраты и наибольшие творческие функции труда;
- равные социальные условия организации труда для всех его участников;
- распределение соответственно требованиям расширенного воспроизводства и реальному вкладу труда каждого в общий результат;
- равнодоступное использование общественных фондов потребления;
- обеспечение социальной защиты нетрудоспособных [5].

Казахстанские ученые при оценке эффективности приватизации опираются, прежде всего, на количественные показатели, такие как размеры частного сектора и распределение средств, полученных от приватизации предприятий [8], что не дает возможности объективной оценки успеха или неудач приватизации, так как само по себе формирование частного сектора еще не гарантирует более рационального использования ресурсов, расширенного общественного воспроизводства благ и рабочей силы, улучшения социальных характеристик общества и, в конечном счете, роста благосостояния граждан страны.

Ряд ученых предлагают оценивать результаты приватизации с точки зрения соответствия их целям, которые ставились в ходе проведения приватизации [2, 11]. Данный подход характеризуется объективностью оценки эффектов приватизации, но является, на наш взгляд, не вполне достоверным, так как не все цели, реально преследуемые в ходе трансформации собственности, открыто закрепляются и декларируются в официальных документах, в связи с чем возникает проблема идентификации истинных целей приватизации и определение степени их достижения в ходе приватизации, что затрудняет проведение анализа, особенно основывающегося на межстрановых сравнениях, где цели приватизации могут не совпадать.

Интересным представляется подход Глинкиной С.П., которая предлагает оценивать эффективность приватизации на основе четырех эффектов приватизации: формирования структуры новых собственников, экономических, социальных и криминальных последствий приватизации [6]. Недостатком данного подхода, на наш взгляд, является недостаточный учет институциональных эффектов приватизации.

Содержательным с точки зрения охвата экономических результатов на макроуровне представляется подход Шестаковой М.Ю., которая в качестве критериев эффективности трансформационных преобразований предлагает рассматривать их сжатость во времени, глубину и продолжительность экономического спада, степень снижения реальных доходов населения, динамику экономического развития после начала расширенного воспроизводства, масштаб потерь в процессе этих преобразований, динамику некоторых социально-демографических показателей [14]. В то же время при использовании данной системы оценки результатов приватизации остаются вне поля зрения такие важные, на наш взгляд, возможные эффекты приватизации как микроэкономическая эффективность (на уровне предприятий), изменения в институциональной и социальной сферах общества.

Таким образом, приведенный выше краткий обзор научных работ показывает, что проблема объективной оценки результатов приватизации пока не решена в должной мере ни теоретически, ни методически, что создает необходимость разработки данной методики. В подтверждение этого тезиса следует отметить, что сами результаты приватизации в работах различных исследователей имеют разное название: итоги, социально-экономическая эффективность, эффективность, результативность, эффекты и т.д.

В научных работах, посвященных исследованию результатов приватизации, для их обозначения наиболее часто используются такие категории как «эффективность» и «эффект». Чаще всего в мировой практике выделяется два основных подхода к трактовке понятия «эффективность». Первый трактует ее как степень достижения поставленной цели. Второй, более прикладной, раскрывает содержание эффективности как отношение эффекта, результата к затратам [4]. Под эффектом понимается «достигаемый результат в его материальном, денежном, социальном выражении» [4]. Приведенное определение понятия «эффект» дает основание, на наш взгляд, считать более корректным использование данного термина для обозначения результатов приватизации как более точно отражающего их сущность.

Общепризнанным является утверждение, что приватизационные процессы оказывают непосредственное и весьма существенное влияние на экономику реформируемой страны, динамику экономических показателей как на макро-, так и на микроуровне, поэтому при анализе эффектов приватизации необходимо выделить систему критериев, позволяющих наиболее точно оценить экономический эффект от приватизации.

В то же время, при оценке результатов приватизации необходимо учитывать влияние приватизации не только на экономическую жизнь общества, но и на социальную, так как собственность является общественным отношением, то есть отношением между людьми, группами людей, следовательно, трансформация собственности может оказывать достаточно сильное влияние на положение отдельных индивидов, групп, классов в социальной структуре, что обуславливает необходимость учета социальных результатов приватизации. Таким образом, оценка должна быть интегральной, содержащей критерии, отражающие экономические и социальные эффекты от приватизации.

Необходимо отметить, что собственность не может реализоваться без соответствующих институциональных условий. В то же время, трансформация собственности вызывает существенные институциональные изменения в реформируемой экономике, что обуславливает необходимость учета институционального эффекта приватизации через адекватные критерии оценки.

Безусловно, в результате проведения приватизации появляется гораздо больше эффектов, чем отмеченные три – экономический, социальный и институциональный. Например, одним из важных последствий системной приватизации, проходящей в постсоветских странах, является появление политического и идеологического эффектов приватизации.

С учетом вышесказанного, наиболее адекватным обозначением результатов приватизации выступает социально-экономический эффект приватизации. Под социально-экономическим эффектом приватизации предлагается понимать совокупность достигнутых вследствие приватизации собственности результатов в экономической, социальной и институциональной сферах жизнедеятельности реформируемого общества.

При оценке результатов приватизации в России и Казахстане представляется необходимым учитывать тот факт, что выявить реальные неудачи и успехи трансформации собственности в той или иной стране позволяет только их сравнительное изучение на широком историческом и географическом материале. Отсутствие такого подхода формирует у многих современных исследователей катастрофическое видение результатов приватизации. Если сопоставить результаты российских реформ с некоторым идеалом, например, германским социальным рыночным хозяйством или шведским социализмом, а не с реальным опытом преобразований в странах со схожими проблемами, то российские реалии представляют собой довольно грустное зрелище. Если же исходить из того, что можно было построить на доставшемся в наследство от СССР фундаменте, сравнивая при этом приватизацию в России и других странах, имеющих сходные условия, таких как, например, Казахстан или другие страны СНГ, то итоги, возможно, покажутся более позитивными, или хотя бы более объяснимыми.

Справедливость этого предположения подтверждает высказывание шведского экономиста Андерса Ослунда: «Существует два качественно различных подхода к истории. Один, который может быть назван историко-культурным, подчеркивает уникальные черты отдельных стран, тогда как другой, который может быть назван сравнительно-аналитическим, описывает аналогии, имеющиеся у различных стран, находящихся на близких стадиях экономического, политического и социального развития. Именно последний подход является основой для создания новой институциональной экономической истории и используется мной в качестве ключевого инструмента для анализа...» [15]. В унисон ему известный американский экономист Джеффри Сакс отмечает: «Важно помнить о том, что Россия не одинока в своем начинании. Десятки стран бьются над решением тех же самых проблем...» [12].

Основываясь на вышеприведенных высказываниях, представляется целесообразным оценивать приватизацию и её эффект в каждой из исследуемых стран, основываясь на сравнении данных процессов с процессами, проходящими в странах, находящихся на близких стадиях экономического, социального и политического развития.

При разработке системы критериев оценки приватизации в межстрановых исследованиях необходимо исходить из того, что вряд ли та или иная страна могла бы иметь положительные эффекты в связи с приватизацией по многим критериям одновременно в течение длительного времени. Нелегко четко выделить указанные эффекты на фоне макроэкономических потрясений бурного периода реформирования. Однако разумно предположить, что должны

быть некоторые положительные результаты (или наоборот), которые символизировали бы прогресс эффективного хозяйствования, экономики и общества в целом после приватизации. Следовательно, система оценки эффектов приватизации на основе сравнительного метода должна состоять из набора критериев, которые должны отвечать, как минимум, следующим требованиям: быть универсальными для каждой страны постсоветского периода и измеримыми. В этом случае возможны их сопоставление и оценка.

При разработке методики оценки социально-экономического эффекта приватизации мы будем исходить из необходимости использования сущностно-содержательного подхода при рассмотрении собственности и определения собственности как общественного отношения присвоения благ, осуществляемого в процессе расширенного воспроизводства при соответствующих институциональных условиях.

В связи с этим, для проведения оценки результатов приватизации с учетом обозначенных выше условий в интегральный показатель социально-экономического эффекта целесообразно, на наш взгляд, включение следующих эффектов:

1) Экономический эффект, который в свою очередь, складывается из следующих показателей:

а) эффективности микроуровня;

б) макроэкономического эффекта, включающего следующие элементы:

- степень и результаты использования основного капитала и труда в процессе реального присвоения, то есть динамика инвестиций (в том числе и иностранных) и производительности труда;

- стабилизирующее воздействие на бюджет (доходы от приватизации);

- динамика расширенного воспроизводства (экономический рост).

2) Социальный эффект, включающий следующие элементы:

- динамика реальных доходов населения и степень их дифференциации;

- «трудовая составляющая» в динамике доходов населения;

- уровень безработицы;

- наличие среднего класса;

- восприятие института частной собственности, а также распределения и перераспределения собственности обществом как справедливое.

3) Институциональный эффект, основными элементами которого являются:

- наличие частного сектора;

- качество институтов.

Предложенная методика оценки социально-экономического эффекта приватизации собственности позволяет рассмотреть и оценить наиболее значимые и единые для анализируемых стран эффекты от приватизации, провести их сравнение в разных странах и получить объективные выводы об успехах или неудачах проведенных приватизаций.

Литература:

1. Актуальные проблемы переходной экономики: Сб. научных трудов / Под ред. Бархатова В.И. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 1999. – С. 81.
2. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) / Руководитель рабочей группы – Председатель Счетной палаты Российской Федерации С.В. Степашин. – М.: Издательство «Олита», 2004. – 476 с. и др.
3. Балацкий Е., Конышев В. Роль государственного сектора в построении «новой экономики» // Общество и экономика. 2004. №2. – С. 87.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2002. – С. 875.
5. Булавко В. Собственность и справедливость в социальной политике государства // Проблемы теории и практики управления. 2001. №3. – С. 15 – 22.
6. Глинкина С.П. Приватизация: концепции, реализация, эффективность. – М.: Наука, 2006. – 235 с.
7. Мау. В. Российские экономические реформы в представлении их западных критиков.
http://institutional.boom.ru/tranzitology/Mau_Antistiglitz.zip.
8. Махметов С. Эффективность приватизации и постприватизационная политика Казахстана // Саясат. 2002. №7. – С. 89-90.
9. Нигматуллина М. Реструктуризация форм собственности как фактор развития экономики и обеспечения экономической безопасности Казахстана // Саясат. – 2004. - № 5. – С. 4-7.
10. Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? // Вопросы экономики. – 2002. – № 6. – С. 10-31.
11. Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / Под ред. В.Г.Алиева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – С. 333.
12. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. – М., 1995. – С.16.
13. Стиглиц Дж. Ни одна страна не преуспела в приватизации всего и сразу // Российская Федерация сегодня. 2005. № 22. – С. 2.
14. Шестакова М.Ю. Реструктуризация российской экономики, методы и средства преобразования организационно-правовой формы предприятия через передел собственности и контроля. ©2006 Издательский центр ТИСБИ, г. Нижнекамск
[http://tisbi.ru/science/vestnik/2002/issue3/Ekonom\[4\].html](http://tisbi.ru/science/vestnik/2002/issue3/Ekonom[4].html)
15. Aslund A. Post-Communist Economic Revolutions: How Big a Bang? Washington, D.C., 1992. – P. 24.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СТРАНЫ И РЕГИОНА

Береснева О. Ю.
аспирант ПГУ им. С. Торайгырова

Приток иностранного капитала в любое государство, а также эффективность капиталовложений определяются наличием «факторов привлекательности» экономики страны, региона и промышленного комплекса, то есть факторов, принимаемых инвесторами в расчет при выработке инвестиционной стратегии на новом рынке. Анализ всех факторов дает возможность оценки инвестиционного климата страны, региона и промышленного комплекса, который в количественном выражении воплощается в показатели инвестиционного риска. В экономической науке существует немало подходов к оценке факторов инвестиционной «привлекательности» национальной экономики.

Әрбір мемлекет шетел капиталының түсімі және капитал салымының тиімділігі өнеркәсіп жиынын, аймақтың, елдің «тартымдылық шарттарымен» анықталады, жаңа нарықта инвестициялық стратегиясын өндіру үшін инвесторлар қабылдайтын шарттар. Барлық шарттардың талдауы елдің инвестициялық жағдайын көрсетеді, ол өнеркәсіп жиынын, аймақтың, елдің тәуекел көрсеткіштерін санаулы ұғымда іске асырады. Экономикалық ғылымда ұлттық экономикасының инвестициялық «тартымдылық» шарттарын бағалауға бірнеше үйлесулер бар.

На современном этапе развития экономики страны капиталовложения играют значительную роль, поскольку являются необходимым условием обеспечения эффективного развития отраслей экономики, стабильного функционирования базовой инфраструктуры, достижения устойчивого экономического роста страны. При этом, важное значение, имеет продуктивность инвестиций, которую можно охарактеризовать как степень воздействия привлеченных в экономику инвестиций на изменение производительности труда и капитала. Для успешного экономического развития любой страны необходимы не только природные ресурсы, но и достаточные, постоянно обновляемые запасы основного капитала.

Приток иностранного капитала в любое государство, а также эффективность капиталовложений определяются наличием «факторов привлекательности» экономики страны, региона и промышленного комплекса, то есть факторов, принимаемых инвесторами в расчет при выработке инвестиционной стратегии на новом рынке. К ним относятся политические, экономические, социальные, финансовые, организационно-правовые факторы, а также социокультурные и географические. Совокупность данных факторов, приня-

то называть ее инвестиционным климатом.

Анализ всех факторов дает возможность оценки инвестиционной привлекательности страны, региона и промышленного комплекса, который в количественном выражении воплощается в показатели инвестиционного риска. Неблагоприятный инвестиционный климат в стране, регионе и промышленном комплексе повышает риск инвестирования, при этом страна, регион и промышленный комплекс несет более высокие издержки вследствие недостатка значительных инвестиций и низкой эффективности работающих капиталовложений. Ранжирование страны, региона и промышленного комплекса по индексу инвестиционного климата или обратному ему показателю индекса риска служит обобщающим показателем инвестиционной «привлекательности» [2].

Системное представление о факторах, воздействующих на инвестора, является важным элементом выработки государственной политики привлечения и использования капитала, а также дает возможность осознать мотивацию иностранного партнера.

В экономической науке существует немало подходов к оценке факторов инвестиционной «привлекательности» национальной экономики. Классическое представление об общей методике их анализа дает теория Б. Тойни и П. Уолтерса. Согласно методике, предложенной ими, все факторы необходимо выделять в четыре блока:

- блок общих экономических показателей;
- блок условий осуществления торговли;
- блок политических характеристик;
- законодательный блок.

По сути, данная методика применима к анализу любой национальной экономики и позволяет сделать относительно глубокий и всесторонний анализ ситуации в стране, регионе и промышленном комплексе, дать оценку эффективности и перспектив капиталовложений. Однако теория Б. Тойни и П. Уолтерса, в силу своего универсального характера, недостаточно учитывает специфику политических и экономических процессов в странах с переходной экономикой, в то время как успешное функционирование иностранных инвесторов в этих государствах прямо зависит от характера и темпов проводимых преобразований. В связи с этим, для этих стран необходима методика, учитывающая как результаты и перспективы осуществляющих реформ, так и особенности процессов трансформации [3].

Поэтому более подходящим считается подход, предложенный консультационной фирмой «Plan Econ» (США). В этой методике факторы инвестиционной «привлекательности» страны с переходной экономикой были разложены по следующим параметрам:

- состояние экономики и перспективы реформ;
- темпы инфляции и размер внешнего долга;
- доступ страны к рынку ЕЭС;
- квалификация работников и уровень рабочей этики;
- восприимчивость к иностранным капиталам вложением и перспективы

помощи извне;

- возможность перевода прибыли;
- демократические традиции.

Однако перечисленные методики страдают некоторой абстрактностью, которая не позволяет вывести общий показатель для всех составляющих инвестиционного климата страны, региона и промышленного комплекса. Данным фактором объясняется более широкое использование методик балльной оценки, основное преимущество которых заключается в возможности качественного сопоставления основных групп факторов, способствующих притоку капитала, для разных стран и выведение результирующего показателя, учитывающего удельный вес каждой группы и служащего критерием ранжирования различных стран, регионов и промышленных комплексов по их привлекательности для иностранных инвесторов.

Примером использования такой методики является оценка состояния инвестиционного климата в баллах, предложенная службой Бери (Business Enterprise Risk International) по пятнадцати факторам, среди которых: возможности долгосрочного кредитования и условия внесения иностранным инвестором своей доли в капитале; возможности краткосрочного кредитования; расходы на заработную плату и производительность труда; девальвация; возможность реализации договора; возможность национализации; бюрократические процедуры и местное самоуправление и партнерство.

Преимуществом данного подхода по сравнению с предыдущими методиками, которые не конкретизировали способ осуществления инвестиций, является возможность оценить перспективы приложения капитала в форме прямых иностранных инвестиций [4].

Автор более склонен согласиться с подходом, предложенным консультационной фирмой «Plan Econ» (США), т.к. именно эта методика позволяет конкретизировать ситуацию и рассматривает, с точки зрения автора, необходимые факторы, влияющие на инвестиционную «привлекательность» не только страны, но и региона. Хотелось бы отметить тот факт, что рассматриваемый вопрос является одним из наиболее актуальных для нашей экономики, особенно в свете поставленной стратегии вхождения в число 50-ти наиболее развитых стран мира. А достичь этой задачи можно с помощью реализации индустриально-инновационной стратегии.

Одним из способов оценки инвестиционной «привлекательности» страны, региона и промышленного комплекса является измерение инвестиционного риска. На основе анализа всех групп факторов, влияющих на объем и эффективность капиталовложений, применяется метод ранжирования, исчисляемый показателями инвестиционного риска.

Большинство независимых рейтинговых агентств, международных финансово-кредитных организаций и крупных зарубежных компаний обычно основываются на методе «премия за риск», предложенном Р. Стобау. Предложенный количественный метод оценки инвестиционного риска является важным при выработке обоснованной стратегии привлечения капиталов в страну, регион и промышленный комплекс, дает более системное представ-

ление о факторах, воздействующих на инвестора.

Для создания благоприятной инвестиционной привлекательности отрасли и продвижения политики привлечения инвестиций, государством принимаются меры по стимулированию инвесторов, осуществляющих инвестиции в создание новых, расширение и обновление действующих производств с применением современных технологий.

К мерам государственной поддержки инвестиций относятся инвестиционные преференции, предоставляемые инвесторам при реализации инвестиционных проектов, посредством заключения контракта с комитетом по инвестициям Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан.

Предоставление инвестиционных преференций регулируется Законом Республики Казахстан «Об инвестициях», принятым 8 января 2003 года. Данный Закон определяет правовые и экономические основы стимулирования инвестиций, гарантирует защиту прав инвесторов при осуществлении инвестиций в Республику Казахстан, определяет меры государственной поддержки инвестиций, порядок разрешения споров с участием инвесторов.

В соответствии с Законом посредством заключения контракта с комитетом предоставляются следующие инвестиционные преференции:

- 1) инвестиционные налоговые преференции;
- 2) освобождение от обложения таможенными пошлинами;
- 3) государственные натурные гранты.

Инвестиционные налоговые преференции предоставляются на срок, определяемый в зависимости от объемов инвестиций в фиксированные активы.

а) по корпоративному подоходному налогу:

- новым предприятиям, реализующим инвестиционные проекты в рамках одного (единственного) вида деятельности, предоставляется освобождение по доходам, полученным от инвестиционной деятельности сроком до 10 лет.

- действующим предприятиям, реализующим инвестиционные проекты по реконструкции и расширению действующих производств, предоставляется право относить вычеты из совокупного годового дохода стоимость вводимых в эксплуатацию фиксированных активов на срок до 10 лет.

б) преференции по налогу на имущество дают право налогоплательщику на освобождение от уплаты налога на имущество по вновь вводимым в эксплуатацию фиксированным активам в рамках инвестиционного проекта до 5 лет;

в) преференции по земельному налогу дают право налогоплательщику на освобождение от уплаты земельного налога по земельным участкам, приобретенным и используемым для реализации инвестиционного проекта до 5 лет.

В отношении осуществляемой юридическим лицом деятельности, к которой применяется специальный налоговый режим, а также деятельности по контрактам на недропользование инвестиционные налоговые преференции не предоставляются.

Инвестиционные налоговые преференции не предоставляются в отношении фиксированных активов, предоставленных юридическому лицу Республики Казахстан в виде государственного натурального гранта.

Инвестиционные налоговые преференции предоставляются на срок, определяемый в зависимости от объемов инвестиций в фиксированные активы, в соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан от 8 мая 2003 года № 436. Дата начала применения инвестиционных налоговых преференций устанавливается в контракте в соответствии с Налоговым кодексом Республики Казахстан. После истечения срока действия преференций инвесторы уплачивают налоги в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Освобождение от обложения таможенными пошлинами предоставляется при импорте оборудования и комплектующих к нему, ввозимых для реализации инвестиционного проекта на срок действия контракта, но не более 5 лет с момента регистрации контракта.

Государственные натурные гранты предоставляются на временное безвозмездное пользование либо на праве временного безвозмездного землепользования с последующей безвозмездной передачей в собственность либо в землепользование в случае выполнения инвестиционных обязательств в соответствии с контрактом.

Порядок предоставления государственных натуральных грантов предусматривает согласование с соответствующими государственными органами в сфере управления государственным имуществом и земельными ресурсами (местные исполнительные органы, Агентство Республики Казахстан по управлению земельными ресурсами, Комитет государственного имущества и приватизации Министерства финансов Республики Казахстан).

В качестве государственных натуральных грантов могут передаваться активы, находящиеся в республиканской и коммунальной собственности, в том числе: земельные участки, здания, сооружения, машины и оборудование, вычислительная техника, измерительные и регулирующие приборы и устройства, транспортные средства (за исключением легкового автотранспорта), производственный и хозяйственный инвентарь.

Основным условием предоставления инвестиционных преференций является осуществление инвестиций в приоритетные виды деятельности. Перечень приоритетных видов деятельности утвержден постановлением Правительства Республики Казахстан от 8 мая 2003 года № 436 и включает в себя 246 видов деятельности в таких отраслях, как сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность (производство пищевых продуктов, текстильная промышленность, обработка древесины, целлюлозно-бумажная промышленность, химическая промышленность, производство пластмассовых и резиновых изделий, производство неметаллических минеральных продуктов, производство готовых металлических изделий, производство машин и оборудования, производство электрооборудования), транспорт, производство и распределение электро-энергетического газа и воды, туризм, операции с недвижимым имуществом (арендное жилье).

Для заключения контракта инвестору необходимо представить в Комитет по инвестициям Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан заявку на предоставление инвестиционных преференций по установленной форме, а также необходимые документы, подтверждающие наличие финансовых, технических и организационных возможностей инвестора для реализации инвестиционного проекта, а именно:

- 1) копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица, удостоверенную в нотариальном порядке;
- 2) копию статической карточки юридического лица, удостоверенную в нотариальном порядке;
- 3) копию устава юридического лица, удостоверенную в нотариальном порядке;
- 4) бизнес-план инвестиционного проекта, составленный в соответствии с требованиями, устанавливаемыми уполномоченным органом;
- 5) нотариально засвидетельствованные копии документов, обосновывающие сметную стоимость строительно-монтажных работ и затраты на приобретение фиксированных активов, используемых при реализации инвестиционного проекта;
- 6) нотариально засвидетельствованные копии документов, устанавливающие источники и гарантии финансирования инвестиционного проекта (в случае финансирования инвестиционного проекта из собственных средств прилагается письменное подтверждение об их наличии);
- 7) документы, подтверждающие размер (стоимость) запрашиваемого инвестором государственного натурального гранта и предварительное согласование его предоставления;
- 8) бухгалтерский баланс на первое число квартала, в котором была подана заявка;
- 9) справка налогового органа по месту регистрации об отсутствии налоговой задолженности по обязательным пенсионным взносам социальным отчислениям.

Несмотря на значительность предоставляемых инвесторам льгот, сохраняется еще не мало проблем, требующих решения. Среди наиболее важных следует отметить следующие.

Экономика Казахстана развивается в условиях большого притока иностранной валюты, роста объема внешнего заимствования реального и банковского секторов, а также иностранных инвестиций. Все это оказывает инфляционное давление на экономику и обменный курс тенге в сторону укрепления. Создается угроза для финансовой стабильности экономики. Расширение кредитного портфеля за счет иностранного капитала может негативно отразиться на качестве активов банков и хозяйствующих субъектов в случае замедления роста экономики и ухудшения конъюнктуры мировых рынков.

Сырьевая направленность экономики по-прежнему доминирует. Наибольший поток инвестиций направляется в добывающий сектор. Несырьевой экспорт остается на низком уровне. Потенциал диверсификации и модернизации экономики не реализован. Отсутствуют конкретные результаты по

крупным системообразующим инвестиционным проектам, направленным на диверсификацию экономики страны.

Все это требует конкретных мер по устойчивому развитию страны на основе обеспечения баланса экономических, социальных и экологических факторов. Казахстан станет реально конкурентоспособным только при усилении эффективности структурных изменений в экономике.

В рамках решения задач по модернизации и диверсификации экономики будет активизирован процесс перехода к инвестиционному этапу реализации Стратегии индустриально-инновационного развития. Правительство уделяет особое внимание реализации «прорывных» инвестиционных проектов в приоритетных несырьевых секторах экономики.

Стимулирование инвестиционной активности осуществляется в области развития смежных и сопутствующих производств минерально-сырьевого комплекса, нефтехимической отрасли, машиностроения и других приоритетных отраслей. В среднесрочной перспективе основной задачей будет являться создание первого интегрированного нефтехимического комплекса мирового класса.

В рамках реализации этой задачи будет создана специальная экономическая зона «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» в западном регионе Казахстана. Также будут проработаны предложения по формированию нефтехимического технопарка в Мангистауской области.

Ускорение процессов диверсификации будет осуществляться посредством стимулирования развития новых технологичных и системообразующих производств с большим мультипликативным эффектом.

Фондом устойчивого развития «Казына» планируется осуществить покупку нескольких высокотехнологичных компаний за рубежом, часть производства которых может быть размещена на территории республики. Будет проводиться целенаправленная работа по привлечению транснациональных и крупных иностранных компаний в несырьевые сектора экономики.

Для реализации инновационных проектов по развитию информационных технологий, биотехнологий, нанотехнологий, новых материалов, космической индустрии и других секторов экономики будет проведена работа по стимулированию трансферта и импорта готовых технологий, повышению патентной активности, укреплению технопарков, университетов и бизнес-инкубаторов, а также повышению инновационно-предпринимательской активности казахстанского бизнеса в целом.

Помимо привлечения иностранных и отечественных инвестиций особый акцент будет сделан на активном освоении рынков зарубежных стран, экспортной экспансии казахстанских товаров. В этой связи Правительством разрабатывается и будет утверждена Национальная экспортная программа, в рамках которой будет сформирован перечень перспективных экспортных товаров и услуг, стратегии выхода на мировые рынки, а также система институциональной поддержки отечественных экспортеров[1].

В целом, вышеуказанные мероприятия по обеспечению реализации приоритетов стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана

будут способствовать устойчивому развитию страны во всех ее сферах и формированию необходимой базы для дальнейших экономических, политических и социальных преобразований в республике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа Правительства Республики Казахстан на 2007-2009 годы.
2. Сейтказиева А. М. Инвестиционная деятельность предприятия, - Алматы. Экономика. 1998.
3. Балахметова Г. Инвестиционный климат в Казахстане: сущность и основные факторы // Транзитная экономика. 2001. - №3. – С. 92-98.
4. Даукенов Р. Особенности иностранных инвестиций в экономике Казахстана // Рынок ценных бумаг. 2001. - № 6. – С. 26-32.

**Қазақстанның Бүкіләлемдік сауда ұйымына кіруі жағдайында
ауылшаруашылығы өнімдерінің бәсекеге қабілеттілік мәселелері**

Қазақстанның Бүкіләлемдік сауда ұйымына мүше болып кіруі төңірегіндегі пікірлер уақыт озған сайын ширап келеді. Бұл – заңды құбылыс. Өйткені, әлемнің 149 мемлекетін біріктіретін экономикалық алып ұйымға мүше болу оңай шаруа емес. Себебі ол – бәсекелестік алаңы. Онда күшті өндірісі бар ел ғана жеңіске жетеді. Яғни, өзіндік құны төмен, жұрт қызығатындай сапалы тауар өндірсен ғана ұйымның қызығын көресің. Ал ондай мүмкіндігі болмағандар импортқа тәуелді, тұтынушы болып қалады.

Соңғы төрт-бес жылдың көлемінде экономикасы тоғыз пайыздың үстінде дамып отырған Қазақстанның алға қойып отырған басты міндеттерінің бірі – Бүкіләлемдік сауда ұйымына (БСҰ) мүше болу. Осы мақсатта Үкімет әлемдік тәжірибеге сүйене отырып, ұйымға мүше-елдермен тәжірибе алмасу үшін түрлі барыс-келістер ұйымдастырып, жоғары деңгейде жиындар өткізуде. Елбасы осы жылғы Қазақстан халқына арнаған Жолдауында елдің экономикалық дамуындағы сапалық серпілістің негізі ретінде Қазақстанның әлемдік экономикаға ықпалдастығын бірінші басымдық ретінде атап көрсетіп, БСҰ-ға кіруді экономикалық жаңашаландырудың қосымша құралы ретінде атап көрсеткеннен кейін діттеген мақсатқа жету жолындағы жұмыстар жаңа сипатқа ие бола бастағандай.

Бірақ ұйымға мүше болу үшін ең алдымен отандық өнеркәсіп бәсекеге қабілетті болуы тиіс. Бұл отандық тауар өндірушілер өнімдерінің сырттан келетін тауарлардың теперішіне төтеп беруі үшін қажет. Мамандардың пайымдауынша, Қазақстанның БСҰ-ға қосылуы республикамыздың бірқатар тікелей сауда артықшылықтарына ие болуын қамтамасыз етеді. Айталық, Қазақстан БСҰ-ға енетін болса, біріншіден еліміз аталған ұйымға мүше елдердің барлығымен тауарлар мен қызметтерді сатуда барынша қолайлы режим кепілдігіне ие бола алады.

Екіншіден, бұл Қазақстанға қатысты қолданыстағы барлық сауда кедергілерін жояды. Мұнымен қоса тең құқықты әріптес ретінде БСҰ аясында сауда келіспеушіліктерін шешуге нақты мүмкіндіктер туады.

Үшіншіден, Қазақстан теңізге тікелей шығуға мүмкіндігі жоқ ел болғандықтан, тауарларды құрғақ жолдармен тасымалдау құнын төмендету біз үшін маңызды. Осыған байланысты БСҰ-ға өткеннен кейін қазақстандық тауарларды темір жолдармен тасымалдауда еліміз осы ұйымға мүше елдердің көлік тарифтерін және ұлттық режимдерін алады.

Төртіншіден, Еуропалық комиссияның сауда тексерістерін жүргізуі кезінде Қазақстанның нарықты экономикалық ел мәртебесін алуы айтарлықтай жеңілдейді. Сонымен қатар сарапшылардың пікірінше, Қазақстан БСҰ-ға қосылатын болса, отандық тауарларды шетелдердің

рыногына шығару кезінде кемсітушілік шаралары жойылып қана қоймай, шетелдік инвесторларды тартуға қолайлы мүмкіндіктер тұмақ.

Қазақстанның БСҰ-ға мүше болуы ең алдымен қарапайым тұтынушыларға пайдалы болғалы тұр. Ондайда елімізге сырттан келетін түрлі маңыздағы тауарлар саны артатын болады. Бұл өз кезегінде отандық өнімдердің шетелдік тауарлармен бәсекелестігін қалыптастырады. Сөз жоқ, бұл өндірушілердің өнімдердің сапасын күшейтуіне ықпал етеді. Яғни, бәсекелестік болған жерде таңдау көп болатыны белгілі. Осының нәтижесінде тиісінше тауарлардың нарықтық бағасы қазіргіден біршама төмендейді. Бұл өз кезегінде инфляция деңгейінің жоғарылап кетпеуіне ықпал етеді.

БСҰ-ға мүше болғанға дейін отандық тауарлардың ішкі рыноктағы бәсекеге қабілеттілігін күшейтпесе, кейін импорттық өнімдердің оларды сөрелерден ығыстырып шығару ықпалдығы жоғары екенін айтуда. Дей тұрғанмен, Үкімет тұтастай алғанда ұлттық заңнамаларды БСҰ нормаларымен сәйкестендіру жұмыстарын жүргізгенін айтуда. Аталған ұйымға мүше болу республикамыздың экономикалық құрылымын қайта құрудың қарқынын жылдамдатуға, қаржы мен еңбек ресурстарын тиімді орналастыруға және бөлуге ықпал етеді деген пікірді бек ұстанып отыр. Мәліметтерге сүйенсек, дүние жүзіндегі сауданың 95 пайызы БСҰ-ға мүше елдердің үлесінде екен. Бұдан қандай ой түюге болады? Бұдан ұйымға мүше болу арқылы Қазақстан экономиканың түрлі салаларын әлемдік экономиканың озық үлгілерімен барынша етене ықпалдастыру мүмкіндігіне ие болады деген түйін жасуға болады. Бұл өз кезегінде экономиканың әртараптандырылған түрлі салаларында өндірілетін өнімдердің ішкі және сыртқы рыноктағы бәсекеге қабілеттілігін шындай түседі. Яғни еліміз өндіретін тауарлардың сапасы дәлелденсе онда нық қадаммен шетел асуына мол мүмкіндік алады. Турасын айтқанда Қазақстан үшін БСҰ-ға кіру – бұл тауарлар мен қызмет көрсету халықаралық рыногына қол жеткізу ғана емес, бұл біз үшін еліміздің бәсекелестігін арттыруға қосымша мүмкіндік береді.

Бірақ дегенмен, осы тұста сарапшылар арасында кеңінен талқыға салынып жүрген отандық экономиканың барлық салалары БСҰ нормаларына сәйкес келе ме, жоқ па деген заңды сауал туындайды. Белгілісі, ұйымға кіру үшін отандық өнеркәсіп бәсекеге қабілетті болуы тиіс.

Қазақстанның бәсекеге қабілетті экономикасын құру әлемдік экономикаға тығыз ықпалдасуға байланысты екені анық. Осыған орай бүкіл әлемдік сауданың 95 пайызына тең келетін Бүкіләлемдік сауда ұйымына (БСҰ) еліміздің кіруі өзекті болып тұр. Үкіметтің «Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуының 2007-2009 жылдарға арналған орта мерзімді жоспарында» осылай атап көрсетілген. БСҰ-ға кіру импорттық тауарлар мен қызметтер үшін Қазақстанның нарығын ашуға ғана әкеп соқпайды, сондай-ақ республика экономикасындағы реформаларды одан әрі тереңдетуді талап етеді.

Келіссөздер барысында тауарлар мен қызметтерге баға белгілеу процесіндегі мемлекеттің рөлін азайту, сауда-экономикалық саясаттың

транспаренттілігін және кедендік рәсімдердің ашықтығын қамтамасыз ету, зияткерлік меншікті қорғау, лицензиялар мен ветеринарлық сертификаттар беру жөніндегі мәселелердің кең ауқымы бойынша республиканың міндеттемелері қабылданады.

Сауда ұйымына кіру экономиканың қаржы, телекоммуникация, энергетика және көлік секторларын одан әрі ырықтандыруды көздейді. Осы секторлардағы бәсекелестікті дамыту халықты және шаруашылық субъектілерін қоса алғанда, тұтынушылар үшін қызметтердің сапасын жақсартуға және құнын төмендетуге әкелуге тиіс. Бұл сайып келгенде қазақстандық тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігіне ықпалын тигізеді.

Ендігі кезекте ауыл шаруашылығына мемлекет тарапынан жасалатын ішкі көмектің көлемі БСҰ-ға мүше өзге елдермен салыстырғанда айтарлықтай төмен болып отыр. Мысалы, Қазақстанда 1 га егістікке көрсетілетін мемлекеттік қолдау 17,1 АҚШ долларын құраса, Еуропалық Одақ елдерінде 1 га егістікке 111,9 доллар, АҚШ-та 411, 7 доллар көлемінде мемлекеттік қолдау жасалады екен.

Осыған байланысты Қазақстанның көрсетіп отырған қолдауы Австралия мен Жаңа Зеландия секілді ауыл шаруашылығы барынша ырықтандырылған елдердегі шамадан да төмен болып отырғандығы Қазақстанға болашақта ауыл шаруашылығындағы ішкі көмектің көлемін арттыру керектігін қажет етеді. Өйткені ауыл шаруашылығының бәсекеге қабілеттілігі, өндірілетін өнім ауқымы тікелей ішкі мемлекеттік қолдаудың көлеміне байланысты болмақ. Еске сала кетейік, БСҰ-ға кіру жөніндегі келіссөздердің ауыл шаруашылығына қатысты бөлігі негізінен импорттық ауыл шаруашылығы тауарларының рынокқа енуі, ауыл шаруашылығын ішкі қолдаудың ауқымы, ауыл шаруашылығы өнімдерінің экспортын субсидиялау, санитарлық және фитосанитарлық шаралар төңірегінде жүргізілуде. Ауыл шаруашылығы өндірушілеріне берілетін субсидиялардың нақты көлемі туралы мәселе Қазақстанның БСҰ-ға кіруі жөніндегі келіссөздердегі күрделі жұмыстардың бірі. Осыны ескере отырып, Қазақстан Үкіметі қазіргі таңда ауыл шаруашылығы өнімдерінің әлемдік рыногындағы ірі ойыншылар болып табылатын Еуроодақ елдері, АҚШ, Канада, Австралия және Бразилиямен келісімшарттарға барынша мән беріп отыр. Өйткені БСҰ шарттары бойынша тек ауыл шаруашылық саласы ғана ішкі бюджеттік қолдауларға ие бола алады. Сондықтан да Қазақстанның жоғарыда аталған елдермен жүргізіп жатқан келіссөздерінде мемлекет тарапынан болашақта ауыл шаруашылығына көрсетілетін көмектің белгілі бір шегін анықтау басты назарда ұсталынып отыр.

Осы тұста айта кетерлігі, ауылды дамытуға байланысты кешенді мемлекеттік бағдарламалар әзірлеп, оны кезең-кезеңімен жүзеге асырып жатқан Қазақстан БСҰ-ға мүше болу үшін осы саланы ішкі қолдаудың шегін БСҰ нормаларында көрсетілген шекке жеткізе алады деген сенім басым. Өйткені еліміздегі тұрғындардың 40 пайыздан астамы ауылды жерлерде тұратыныны ескерсек, ел экономикасын алға сүйреуші, қозғаушы күші

саналатын ауыл шаруашылығы саласын ырықтандыру БСҰ-ға мүше болар тұста аса маңызды.

Қазақстан қазіргі таңда Ресеймен де екіжақты келіссөздердің соңғы сатысына шықты. Осы айдың басында Ресейдің АҚШ-пен келіссөздерді аяқтауға жақындығы жөнінде ақпарат тарады. БСҰ-ға Қазақстан экономикасы біте қайнасып жатқан Ресеймен қатарласа кіруді көздеп отырғанын ескерсек, онда Қазақстан мен АҚШ арасындағы келіссөздердің де көп ұзамай шегі көрініп қалатынын аңғаруға болады.

Сонымен бірге, Қазақстан БСҰ-ға кірсе, халықаралық ұйымдардың талабын бұлжытпай орындауы керек болады. Ендеше, ұйымға енген соң бүгінгі күні заң күшімен әрең тежеп отырған елдегі кәсіпорындарда шетелдік жұмысшылардың санын шектеу мүлдем жойылады. Себебі, Қытайдан бастап басқа да аймақтардан арзан жұмыс күшінің миграциясына жол ашылады. Бұдан шығатын қорытынды БСҰ-ға кірудің салдары ұлттық мүдде, ұлттық қауіпсіздік тұрғысынан терең зерделенуді міндеттейді! Бүкіл әлемді арзан тауарларымен толтырып тастаған Қытай 2001 жылы БСҰ-ға кірді. Сол Қытайдың өзінде осыған байланысты 25 мың компания банкротқа ұшырап, жабылып қалған көрінеді. Ал, Қытайдың дәмесі қашаннан белгілі, Қазақстанның БСҰ-ға кірген экономика секторына дендеп енуді көздейді.

Мамандар пікірінше, еліміздің Оңтүстік Қазақстан мен Жамбыл, Алматы облыстарындағы шағын және орта бизнеске дұрыс қолдау білдірілсе, бұл аймақтағы ауылшаруашылық өнімдері бүкіл Қазақстанды, сонымен бірге, көршілес Ресейдің аудандарын да көкөніспен қамтамасыз етуге күші жететін еді. Ал бізде қалай? Соңғы кездері республикамыздың солтүстік, батыс аймақтарына өзіміздің оңтүстіктен емес, жақын шетелдерден көкөніс пен жеміс-жидектер тасымалдау әдетке айналды. Тіпті, Әзірбайжанмен де батыс облыстарға жеміс-жидектер жеткізу туралы шарттар жасалған тәрізді

Ел басшысы Н.Назарбаевтың 2003 – 2005 жылдарды ауылды көркейту жылдары деп жариялауына байланысты, өткен жылдары мемлекет тарапынан агроөнеркәсіптік кешен саласын реттеуге және оған қолдау көрсетуге, заңнамалық базаны жаңарту мен кеңейту жөнінде қомақты жұмыстар жүргізілді. Мәселен, Жер кодексі, Су кодексі, «Асыл тұқымды мал шаруашылығы туралы», «Тұқым шаруашылығы туралы», «Астық туралы», «Өсімдік шаруашылығындағы міндетті сақтандыру туралы», «Ветеринария туралы» заңдар қабылданып, «Өсімдіктерді қорғау туралы» Заңға және басқа да құжаттарға қажетті өзгерістер мен толықтырулар енгізілді.

Ал өткен жылы көптен күткен «Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы» Заң жарық көрді. Онда агроөнеркәсіптік кешен мен ауылдық аумақтарды басым дамытудың құқықтық негіздері қаланып, мемлекеттік реттеудің негізгі ережелері, принциптері мен орындалу құралдары белгіленді.

«Агроөнеркәсіптік кешенді тұрақты дамытудың 2006 – 2010 жылдарға арналған тұжырымдамасы әзірленіп, ол Үкіметтің өткен жылғы «Агроөнеркәсіп кешенін тұрақты дамытудың 2006 – 2010 жылдарға арналған тұжырымдамасын жүзеге асыру жөніндегі іс-шаралар жоспары туралы»

қаулысымен бекітілді. Бүкіләлемдік сауда ұйымына кіру, елімізді әлемнің бәсекеге барынша қабілетті 50 елдердің қатарына шығару бізден ауыл шаруашылығы өндірісін мүлде жаңа деңгейге көтеруді талап етеді.

Қазақстанның БСҰ-ға мүше болуы ең алдымен қарапайым тұтынушыларға пайдалы болғалы тұр. Ондайда елімізге сырттан келетін түрлі маңыздағы тауарлар саны артатын болады. Бұл өз кезегінде отандық өнімдердің шетелдік тауарлармен бәсекелестігін қалыптастырады.

Сарапшылар БСҰ-ға мүше болғанға дейін отандық тауарлардың ішкі рыноктағы бәсекеге қабілеттілігін күшейтпесе, кейін импорттық өнімдердің оларды сөрелерден ығыстырып шығару ықималдығы жоғары екенін айтуда. Дей тұрғанмен, Үкімет тұтастай алғанда ұлттық заңнамаларды БСҰ нормаларымен сәйкестендіру жұмыстарын жүргізгенін айтуда. Аталған ұйымға мүше болу республикамыздың экономикалық құрылымын қайта құрудың қарқынын жылдамдатуға, қаржы мен еңбек ресурстарын тиімді орналастыруға және бөлуге ықпал етеді деген пікірді бек ұстанып отыр.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Оразалы Сәбден «Бәсекелестік экономика» Алматы 2007
2. Қазақстанның Бүкіләлемдік сауда ұйымына кіруі шеңберіндегі өтпелі кезеңде экономиканың кейбір салаларының бейімделуінің 2007-2008 жылдарға арналған бағдарламасы.

Отличительной особенностью ВТО является создание международных правил торговли и дисциплинарных мер для обеспечения условий свободной торговли, основанной на взаимовыгодных условиях, открытости и равноправия всех стран - членов данной организации.

Политика открытой торговли объективно необходима для Казах-стана, имеющего небольшой внутренний рынок и нуждающегося в доступе к расширяющимся мировым рынкам.

Более предсказуемые и основанные на международном праве условия ВТО дадут возможность Казахстану, используя выгодные внутренние возможности, проявить свою конкурентоспособность в со-ревновании с торговыми партнерами.

Целью вступления любой страны в ВТО является получение определенных преимуществ.

Для Казахстана они заключаются в следующем:

- Помимо того, что Казахстан будет признан страной с открытой рыночной экономикой, интегрированной в мировое хозяйство и мировые структуры, содействующие ее развитию, он автоматически получает в отношениях со всеми членами ВТО режим наибольшего благоприятствования (РНБ).
- Казахстан будет также иметь дополнительные и выгодные пути транзита для своих товаров. Это особенно важно для развития внешней торговли Казахстана отечественными товарами обрабатывающей промышленности.
- В кратко - и, среднесрочной перспективе вступление Казахстана в ВТО важно, с точки зрения, привлечения инвестиций и, прежде всего, в обрабатывающую промышленность и в развитие высокотехнологичных производств.
- Большое значение для Казахстана может представлять режим ВТО в отношении торговых споров, особенно при антидемпинговых разбирательствах, применяемых в отношении экспортных товаров Казахстана и позволит решать торгово-политические споры в рамках, предусмотренных в ВТО процедур, на более справедливой основе.