МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Выпуск 3
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВА

Усть-Каменогорск
2012

ББК 74.04
В 38

Республиканский научный журнал «Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета» посвящен экономическим проблемам образования и общества. Тематика статей представлена на казахском, русском, английском языках и рассматривает проблемы индустриально-инновационного развития экономики, международную экономику, экономику и предпринимательство, управление высшим образованием, вопросы менеджмента, проблемы маркетинга, модернизацию и развитие банковской сферы, финансы и учет, формирование и развитие туристического кластера.

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

Журнал выходит 6 раз в год.

Рабочий язык журнала – русский.

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

Зам. главного редактора – А.Е. Мамбетказиев

Выпускающий редактор – Т.В. Левина

Тематический редактор – Г.А. Конопьянова

Арт-директор – К.Н. Хаукка

Редакторы – Л.Н. Котова,
А.Н. Нурланова,
Ю.В. Новицкая

Корректоры – Н.А. Мошенская,
Н.К. Тургумбаева,
С.С. Колюжная

В 38 Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета. Научный журнал. 3 выпуск: экономические проблемы образования и общества. – Усть-Каменогорск, 2012. – 327 с.

$В\frac{4304000000}{00(05)-12}$ ББК 74.04

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

Журнал включен в Перечень научных изданий Комитета по контролю в сфере образования и науки МОН РК, рекомендованных для публикации основных результатов диссертации по экономическим наукам.

© Казахстанско-Американский
Свободный Университет, 2012

УДК 338.24: 658.01

КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА

Кайгородцев А.А.

Проблема экономической безопасности включает в себя три аспекта:

- *интересы* (национальные, государственные, общественные и т.д.);
- *устойчивость* (национальной экономики, экономического развития, социально-экономической системы и др.);
- *независимость* (экономики от внешних рынков, экономической политики от влияния извне) [1].

Если в основе определения экономической безопасности страны лежат *интересы*, то под ней следует понимать такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики и достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.

При определении экономической безопасности через *устойчивость*, акцент делается на поддержании определенных характеристик функционирования экономики перед лицом неблагоприятных факторов. В этом случае под экономической безопасностью страны следует понимать такое состояние национальной экономики, которое характеризуется ее устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, снижающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу существованию государства.

Что же касается определения экономической безопасности через *независимость*, то последняя практически никогда не фигурирует «в чистом виде», а включается в определение через *интересы* или *устойчивость*. В этом случае под экономической безопасностью следует понимать совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию.

Мы считаем, что наиболее эффективные решения по вопросам обеспечения экономической безопасности могут быть получены при синтезе перечисленных подходов, что характерно для системного анализа.

В результате критического анализа определений различных казахстанских и российских ученых, автор сделал вывод о том, что *экономическая безопасность* – это состояние надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования личности, общества и государства, а также мирового сообщества от внутренних и внешних угроз, при котором они имеют возможность самостоятельно определять характер и формы производственной или иной деятельности для расширенного воспроизводства товаров и услуг в объемах, обеспечивающих социально ориентированное развитие экономики [2].

В данном определении синтезированы все три подхода к исследованию экономической безопасности – через интересы, устойчивость и независимость.

В данном определении синтезированы все три подхода к исследованию экономической безопасности – через интересы, устойчивость и независимость.

Экономическая безопасность представляет собой сложную многоуровневую систему, построенную по принципу глобальности охватываемых проблем. Первый уровень занимают проблемы мирового хозяйства, второй – государства, третий – региона (области, города, района), четвертый – предприятия (организации), пятый – личности.

Экономическую безопасность невозможно обеспечить без учета:

– существующей структуры распределения собственности и национального дохода;

– состояния системы социальных от-

ношений (политических, таможенных, финансовых, технологических, информационных, организационно-управленческих и пр.);

– стратификации общества (качества и образа жизни различных слоев населения и, прежде всего, безработных, пенсионеров);

– уровня социальной напряженности (забастовок, различных локальных конфликтов);

– состояния существующих социальных институтов общества;

– компетентности должностных лиц различного ранга [3].

Система экономической безопасности схематически представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Система экономической безопасности Республики Казахстан

Элементы системы	Характеристика элементов системы экономической безопасности
Цель системы экономической безопасности	Обеспечение надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при которой они имеют возможность самостоятельно определять характер и формы производственной или иной деятельности для расширенного воспроизводства товаров и услуг в объемах, обеспечивающих социально ориентированное развитие экономики страны.
Задачи системы экономической безопасности	Обеспечение: экономической независимости Республики Казахстан; устойчивости национальной экономики; - способности национальной экономики к саморазвитию и прогрессу.
Национальные экономические интересы	1 Способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства.
	2 Приемлемый уровень жизни населения и возможность повышения его благосостояния.
	3 Эффективное использование природно-сырьевых и трудовых ресурсов.
	4 Устойчивость финансово-банковской системы.
	5 Рациональная структура внешней торговли, доступ отечественных товаров обрабатывающей промышленности на внешний рынок, максимально допустимый уровень удовлетворения внутренних потребностей за счет импорта.
	6 Независимость Казахстана на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса.
	7 Создание единого экономического пространства.
	8 Создание экономических и правовых условий, исключающих рост теневого сектора экономики и криминализацию общества.
	9 Обоснованная степень государственного регулирования, отвечающая критериям эффективности и социальной направленности развития экономики.
	10 Повышение международного экономического рейтинга страны.
	11 Поддержание достаточного оборонного потенциала страны.
Экономические приоритеты	1 Развитие национальной экономики, укрепление социальной стабильности в стране на базе новейших достижений науки и техники, поддержка отечественного производителя.
	2 Обеспечение на равных условиях с другими государствами мира доступа к внешним источникам ресурсов, международным рынкам сбыта и транспортным системам.

	3 Развитие образования, науки и культуры.
	4 Развитие наукоемких производств на основе отечественных технологий.
Экономические угрозы	Внешние и внутренние факторы, влияющие на устойчивость развития национальной экономики.
Внешние угрозы	1 Обширное проникновение иностранного капитала и завоевания им национальной экономики.
	2 Сырьевая направленность национального экспорта.
	3 Режим наибольшего благоприятствования иностранным фирмам в передаче в управление отечественных предприятий.
	4 Высокий уровень внешнего долга.
	5 Зависимость национальной экономики от кредитов международных финансовых организаций.
	6 Неразвитость транспортной инфраструктуры экспортно-импортных операций.
Внутренние угрозы	1 Структурная деформированность экономики.
	2 Неконкурентоспособность экономики.
	3 Ухудшение состояния научно-технического и производственного потенциала.
	4 Отставание прироста разведанных запасов полезных ископаемых от масштабов их добычи.
	5 Высокий уровень монополизации экономики.
	6 Низкая инвестиционная активность и нерациональная структура инвестиций.
	7 Усиление имущественного расслоения населения.
	8 Усиление региональной дифференциации социально-экономического развития.
	9 Высокий уровень теневой экономики.
	10 Несовершенство механизмов формирования экономической политики, в том числе в сфере приватизации.
Пороговые индикаторы экономической безопасности	1 Валовой внутренний продукт (млрд. тенге).
	2 Валовой сбор зерна (млн. тонн).
	3 Доля инвестиций в основной капитал (в % к ВВП).
	4 Доля расходов на оборону (в % к ВВП).
	5 Доля затрат на гражданскую науку (в % к ВВП).
	6 Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции (в % к ВВП).
	7 Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве (в % к ВВП).
	8 Доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всем населении (в % к ВВП).
	9 Соотношение доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения (раз).
	10 Уровень безработицы (в % к экономически активному населению в среднегодовом исчислении по методологии МОТ).
	11 Уровень монетизации (М2 в % к ВВП).
	12 Внешний долг (в % к ВВП).
	13 Внутренний долг (в % к ВВП).
	14 Доля расходов на обслуживание государственного долга (в % к общему объему расходов государственного бюджета).
	15 Дефицит республиканского бюджета (в % к ВВП).

	16 Уровень инфляции (в %).
	17 Объем золотовалютных резервов (млн. долл.).
	18 Отношение выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта (%).
	19 Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов (%)
Правовое обеспечение экономической безопасности	1 Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности в Республике Казахстан»
	2 Стратегия экономической безопасности Казахстана.
	3 Закон Республики Казахстан «О техническом регулировании»
	4 Закон Республики Казахстан «О мерах защиты внутреннего рынка при импорте товаров»
	5 Закон Республики Казахстан «Об антидемпинговых мерах».
	6 Закон Республики Казахстан «О субсидиях и компенсационных мерах».
Организационная структура обеспечения экономической безопасности	1 Республиканские органы, отвечающие за экономическую безопасность.
	2 Региональные органы исполнительной власти.
Методы обеспечения экономической безопасности	Разработка и реализация комплекса мероприятий, направленных на нейтрализацию угроз экономической безопасности.
Примечание – Составлено автором.	

Функционирование комплексной системы обеспечения национальной экономической безопасности осуществляется на основе следующих *принципов*:

1) Законность. Деятельность хозяйствующих субъектов должна носить законный характер, иначе система обеспечения безопасности может быть разрушена в результате применения штрафных санкций со стороны международных организаций, государств и фирм-контрагентов (экономическая блокада, эмбарго, ограничения на экспорт и импорт, арест активов, замораживание счетов в банках и т.п.), а также криминализации экономики.

2) Экономическая целесообразность. Следует организовывать защиту только тех объектов и субъектов, затраты на защиту которых меньше, чем потери от реализации угроз этим объектам. Здесь также должны учитываться финансовые возможности страны по реализации системы мер, направленных на обеспечение экономической безопасности.

3) Сочетание превентивных и реактивных мер. *Превентивные* меры – это меры предупредительного характера, позволяющие не допустить возникновения или реализации угроз экономической безопасности. *Реактивные* меры – это меры, которые предпринимаются в случае реального возникновения угроз или необходимости минимизации их негативных последствий.

4) Непрерывность предполагает, что функционирование комплексной системы обеспечения национальной экономической безопасности должно осуществляться постоянно.

5) Дифференцированность. Выбор мер по преодолению возникших угроз происходит в зависимости от характера угрозы и степени тяжести последствий ее реализации.

6) Координация. Для достижения поставленных задач необходимо постоянное согласование деятельности различных элементов системы национальной экономической безопасности и сочетание организа-

ционных, экономико-правовых и прочих способов защиты от возникающих угроз.

7) Подконтрольность. Система обеспечения экономической безопасности должна быть подконтрольна руководству страны. Это необходимо для того, чтобы система экономической безопасности не превратилась в замкнутое образование, ориентированное на решение узких задач, без учета национальных интересов в целом, а также для оценки эффективности деятельности системы и ее возможного совершенствования.

В Стратегии индустриально - инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы [4] приводится следующий перечень проблем, характерных для современной экономики Казахстана:

– сырьевая направленность;

– слабая интеграция в мировую экономику;

– слабая межотраслевая и межрегиональная экономическая интеграция внутри страны;

– низкий уровень производительности труда в обрабатывающей промышленности;

– незначительный потребительский спрос на товары и услуги на внутреннем рынке;

– неразвитость производственной и социальной инфраструктуры;

– нарастающий износ основных фондов в отраслях экономики, не входящих в нефтегазовый и горно-металлургический комплексы;

– общая техническая и технологическая устарелость предприятий;

– отсутствие эффективной связи науки с производством;

– низкий уровень расходов на НИОКР;

– слабая адаптированность отечественной науки к условиям рыночной экономики, отсутствие действенных механизмов доведения научно-технологической продукции до уровня товара и, как следствие, низкий уровень инновационных предложений;

– отсутствие современной системы подготовки и переподготовки специалистов и рабочих кадров;

– отсутствие стимулов для финансовых институтов к инвестициям в обрабатывающие секторы экономики;

– низкий экономический интерес иностранных инвесторов к обрабатывающей промышленности; несоответствие менеджмента задачам адаптации экономики к процессам глобализации и переходу к сервисно-технологической экономике.

Указанные проблемы, характерные для воспроизводственной модели казахстанской экономики, свидетельствуют о том, что у Казахстана имеются серьезные проблемы с обеспечением экономической безопасности.

В связи с этим, необходимо обеспечить стратегическое управление системой экономической безопасности Республики, нацеленное на минимизацию внутренних и внешних угроз экономическому благосостоянию Казахстана, в том числе, его материальным, трудовым, финансовым и информационным ресурсам на основе реализации комплекса мероприятий экономико-правового и организационного характера.

Экономическая политика государства, направленная на предотвращение внутренних и внешних угроз экономической безопасности страны, должна включать следующий комплекс мероприятий:

1. Мониторинг факторов, определяющих угрозы экономической безопасности. Важнейшими элементами механизма обеспечения экономической безопасности являются мониторинг и прогнозирование факторов, определяющих экономическую безопасность страны. Мониторинг представляет собой оперативную информационно-аналитическую систему наблюдений за динамикой показателей безопасности национальной экономики. Для осуществления мониторинга необходимо повысить требования к государственной статистике в части комплексности, глубины и форм охвата объектов статистического наблюдения, качества и оперативности статистической информации.

2. Разработка системы критериев и параметров (пороговых значений) экономической безопасности Казахстана. Обязательным элементом стратегии, приводящей к обеспечению национальной экономической безопасности, является совокупность количественных и качественных парамет-

ров (пороговых значений) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны. В систему таких параметров необходимо включить следующие макроэкономические показатели: динамика и структура валового внутреннего продукта; объемы и темпы промышленного производства; отраслевая и региональная структура хозяйства и динамика отдельных отраслей; объем и структура инвестиций в экономику страны; состояние природно-ресурсного, производственного и научно-технического потенциала страны; способность хозяйственного механизма адаптироваться к изменению внутренней и внешней среды социально-экономической системы страны; состояние финансово-бюджетной и кредитной систем; качество жизни населения.

3. Выявление случаев отклонения фактических или прогнозируемых параметров социально-экономического развития от пороговых значений экономической безопасности, разработка и реализация комплекса мер, направленных на недопущение или преодоление угроз экономической безопасности страны.

4. Экспертиза решений, принимаемых по финансовым и хозяйственным вопросам с позиций экономической безопасности страны.

Обеспечение национальной экономической безопасности должно осуществляться на основе *стратегии*, включающей такие важнейшие составляющие, как социальная, правовая, финансовая, экологическая и кадровая. В совокупности эти составляющие представляют собой политику обеспечения экономической безопасности Республики Казахстан.

Социальная составляющая – система мер, направленных на защиту общенациональных интересов страны в сфере экономики, которые оказывали бы регулятивное воздействие на нее, активно противодействовали внешним и внутренним угрозам и способствовали экономическому росту.

Правовая составляющая – меры по:

– законодательному регулированию противодействия угрозам экономической безопасности (например, меры противодействия легализации доходов, полученных незаконным путем);

– регулированию вывоза казахстанского капитала, его реинвестированию и репатриации и др.;

– формированию оптимальной системы конституционно-правового регулирования.

Финансовая составляющая связана с наполнением бюджета страны необходимыми денежными средствами. В этой составляющей существенную роль играет налоговая политика, оказывающая влияние на экономическую и общую безопасность страны. Налоги и налоговая политика должны обеспечивать такое развитие экономики, финансовой системы и финансовых отношений и процессов в стране и регионах, при котором будут сформированы необходимые финансовые условия и ресурсы для социально-экономической стабильности и единства финансовой системы (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютную системы), успешного противостояния внутренним и внешним угрозам страны в целом и конкретным регионам, в частности.

Экологическая составляющая – меры, связанные с обеспечением охраны природной среды, как с участием представителей государства, так и ученых, общественности.

Усилия, цели, намерения и результаты деятельности органов государственной власти и местного самоуправления во многом зависят от *кадровой составляющей*, то есть уровня образования, навыков государственного управления и морального облика лиц, принимающих управленческие решения.

Для обеспечения экономической безопасности государство должно осуществлять:

– проведение институциональных преобразований, способствующих координации действий и сближению стратегии различных общественных институтов;

– выработку общих принципов экономического и социального поведения для всех участников хозяйственного процесса за счет их максимальной унификации (сокращение и ликвидация льгот и различных преференций), законодательное ограничение лоббизма;

– контроль над соблюдением этих

правил всеми хозяйствующими субъектами и органами государственного управления;

– создание механизма разрешения спорных вопросов и конфликтных ситуаций, возникающих в сфере экономических отношений между республиканскими и региональными органами исполнительной власти;

– обучение кадров современным методам анализа хозяйственной деятельности и оценки инвестиционных проектов;

– повышение социальной стабильности в обществе и недопущение роста социальной напряженности;

– гармоничное развитие экономических и политических отношений со странами ближнего и дальнего зарубежья с учетом экономических интересов Казахстана.

В среднесрочной перспективе должны быть решены следующие взаимосвязанные задачи:

– поддержка эффективных и конкурентоспособных отраслей и предприятий при последовательном свертывании бесперспективных и устаревших производств;

– развитие инфраструктуры казахстанской экономики, необходимой для осуществления структурных преобразований;

– обеспечение эффективного использования ресурсов;

– сохранение наиболее ценных элементов накопленного научно-технического потенциала;

– преодоление структурных деформаций в экономике страны, согласование структуры производства и платежеспособного спроса предприятий и населения;

– диверсификация экспортного потенциала;

– обеспечение экологической безопасности республики.

В связи с тем, что экономике принадлежит базисная роль в развитии государства и общества, обеспечение национальной экономической безопасности является комплексной проблемой, затрагивающей не только собственно экономическую сферу, но и области ее пересечения с внеэкономическими сферами деятельности. Экономическая безопасность может обеспечиваться как экономическими методами, так и средствами неэкономического характера (политическими, военными).

В то же время, безопасность во внеэкономических сферах в значительной степени зависит от использования различных экономических средств (например, привлечение денежных ресурсов). Кроме того, используя экономические инструменты при оценке последствий угроз безопасности в любой сфере деятельности, можно количественно определить ущерб и соответственно выделить приоритетные направления распределения ресурсов.

Эксперты выделяют следующие блоки проблем национальной экономической безопасности:

1) Проблемы, связанные с сохранением и развитием народно-хозяйственного комплекса страны.

2) Проблемы функционирования экономики в условиях чрезвычайных ситуаций.

3) Военно-экономические проблемы.

4) Проблемы преобразования отношений собственности.

5) Экономические проблемы взаимодействия с внешним миром [5].

Реализация Стратегии экономической безопасности Казахстана должна, таким образом, способствовать обеспечению промышленной, энергетической, продовольственной, технологической, экологической, внешнеэкономической, инвестиционной, финансовой и социальной безопасности Республики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афонцев С. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности // Россия XXI. – 2001. – № 2.
2. Экономическая и продовольственная безопасность Казахстана. Вопросы теории, методологии, практики. – Усть-Каменогорск: Медиа-Альянс, 2006. – 384 с.
3. Сибирский Н.А. Составляющие экономической безопасности как системы // http:// www.ost.ru /conf / soc2002 /papers /sibirskiy.html.
4. Стратегия индустриально - инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. Утверждена Указом

Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года № 1096.
5. Езерская С.Г. Сущность и методы оценки экономической безопасности // htpp: // ivanovo. marketcenter.ru / content / doc-2-435.html.

УДК 331.5.024.5(574)

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Кирдасинова К.А.

Рынок труда ускоряет и облегчает процесс согласования лишних, коллективных и общенародных интересов при размещении труда, придает необходимую гибкость организованному на плановой основе процессу формирования пропорций подготовки и распределения рабочих и специалистов, способствует повышению эффективности за счет рационального размещения работников по отраслям хозяйства и сферам производства. Рынок труда выполняет функцию связующего звена между ее формированием (подготовкой) и использованием.

В Республике Казахстан основной правовой базой для формирования социально-экономической модели занятости является Закон РК «О занятости населения», утвержденный от 30 декабря 1998 года. В законе устанавливаются основные приоритеты в государственной политике занятости населения. Государство обеспечивает проведение политики, способствующей достижению продуктивной и свободно избранной занятости граждан. Государственная политика в сфере занятости направлена на:

- защиту внутреннего рынка путем регулирования использования иностранной рабочей силы; повышение использования трудовых ресурсов;
- ориентацию системы образования по подготовке кадров в соответствии с требованиями рынка труда;
- поддержку трудовой и предпринимательской активности;
- осуществление социальной защиты безработных;
- организацию трудового посредничества на основе деятельности уполномоченных государственных органов, а также частных физических и юридических лиц на основе государственного заказа;
- предупреждение и сокращение безработицы;
- сочетание республиканских и областных мероприятий по сокращению безработицы;
- координацию деятельности в области занятости населения;
- координацию и регулирование деятельности государственных органов и работодателей;
- организацию международного сотрудничества в решении проблем занятости населения;
- обеспечение участия представителей трудящихся и работодателей в разработке государственной политики занятости.

Уровень безработицы в стране снизился с 5,8% в 2010 году до 5,4% в декабре 2011 года. При этом численность занятых увеличилась с 8144 тыс. до 8466 тыс. человек. Всего в 2011 году при содействии органов занятости трудоустроено 235 тыс. казахстанцев. В прошедшем году создано 274,8 тыс. новых рабочих мест, из них в сельской местности – 128,2 тыс.

В соответствии с законом, государство с участием трудящихся и работодателей ежегодно на основе стратегических планов развития страны разрабатывает программу занятости населения, предусматривающую:

- меры по снижению темпов падения уровня занятости;
- организацию занятости социально уязвимых слоев населения;
- поддержку и стимулирование развития частного предпринимательства, создающего дополнительные рабочие места;
- организацию гибкой системы про-

фессиональной подготовки и переподготовки безработных с учетом ситуации на рынке труда;

- совершенствование организации общественных работ;

- повышение роли местных органов власти в решении региональных проблем занятости;

- интеграцию деятельности уполномоченного государственного органа по вопросам занятости с работодателями. Общественными объединениями в вопросах регулирования занятости и рынка труда;

- совершенствование информационной базы данных по вопросам занятости;

- создание дополнительных рабочих мест с учетом ситуации на рынке труда при разработке инвестиционных программ. Основой для разработки программ занятости населения являются показатели прогнозов экономического и социального развития РК.

В 2011 году принимались меры по развитию системы социального партнерства, продолжилась работа по совершенствованию трудового законодательства и расширению охвата предприятий системой коллективно-договорных отношений. На 1 января 2012 года системой коллективных договоров охвачено 53,8 тыс. предприятий.

Наряду с этим, приняты меры по повышению уровня благосостояния населения страны. С 1 июля 2011 года произведено очередное повышение на 30% заработной платы работников бюджетной сферы, которое коснулось более 1 млн. 300 тыс. человек. Средняя заработная плата работников данной сферы выросла с 52 тыс. тенге до 61,5 тыс.

С 1 января 2011 года произведено повышение пенсионных выплат на 30%. Так, средний размер пенсий составил 35 829 тенге. В 2011 году размеры государственных социальных пособий повышены в среднем на 9%.

По данным Агентства РК по статистике, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в третьем квартале 2011 года составила 5% и уменьшилась, по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, на 1,9 процентных пункта. По итогам 2011 года адресная социальная помощь назначена 139,3 тыс. гражданам с доходами ниже черты бедности. За 9 месяцев 2011 года жилищная помощь назначена 125,3 тыс. семей, при этом сумма назначений составила 2 млрд. тенге.

Рынок труда является рыночным рычагом регулирования индивидуальных доходов, приближения их к собственно необходимому уровню с учетом квалификации работников и дефицитности профессии.

На рынке труда реализуется возможность:

- свободного выбора профессии, отрасли и места деятельности, поощряемого приоритетными предложениями (уровень оплаты труда, возможности реализации творческих замыслов и т.д.);

- найма и увольнения при соблюдении норм трудового законодательства, защищающего интересы граждан в плане гарантий занятости, условий труда, его оплаты;

- независимый и вместе с тем экономически поощряемой миграции трудовых ресурсов между регионами, отраслями и профессионально-квалификационными группами, которой обычно сопутствует улучшение условий жизни и трудовой деятельности, чему способствует наличие высокоразвитых, повсеместно доступных населению рынков высококачественного жилья, потребительских товаров, культурных и духовных ценностей;

- свободного движения заработной платы и других доходов при сохранении приоритета квалификации и образования, соблюдении установленного законом гарантированного минимума зарплаты, обеспечивающего прожиточный минимум, и регулировании верхнего предела доходов через налоговую систему, основанную по прогрессивной шкале.

Исходным условием рынка труда служит организация оперативного изучения и анализа спроса на рабочую силу и предложение рабочих мест со стороны государственных и частных предприятий, а также выявление ориентаций населения при выборе сферы занятности и места работы. Для регулирования рынка труда в Казахстане необходимо широко использовать финансово-кредитные рычаги, приводить взвешенную политику распределения средств производства. Необходима также

система государственного контроля над правильностью и полнотой учета доходов, получаемых от хозяйственной деятельности во всех секторах экономики гибкого налогообложения, которая предотвратила бы возможность неоправданного обогащения любых производителей за счет потребителя, с одной стороны, и ущемления интересов труженика и стимулов к труду у работников государственных предприятий и учреждений, арендаторов индивидуального сектора хозяйства – с другой.

Следует отметить еще одну важную функцию рынка труда - он призван обеспечить экономизацию производства и занятости в государственном секторе, способствовать выделению в сферу обращения избыточных внутрипроизводственных резервов рабочей силы. За последние годы произошли значительные сдвиги в общественно-политической и экономической жизни страны. Курс проводимых реформ существенно преобразил социально-трудовую сферу.

В 2011 году по поручению Главы государства была разработана «Программа занятости – 2020», нацеленная на повышение доходов населения путем содействия устойчивой и продуктивной занятости. По состоянию на 1 января 2012 года, подписаны социальные контракты с более 58 тыс. желающими принять участие в программе.

В рамках I направления программы профессиональным обучением охвачено 69,2 тыс. человек. Трудоустроено на имеющиеся в базе вакансий свободные рабочие места 6,2 тыс. человек. По договоренности с более 3,4 тыс. предприятий и организаций по стране на социальные рабочие места трудоустроено 16,2 тыс. человек. Средний размер заработной платы сложился на уровне 45,7 тыс. тенге.

В рамках II направления программы свыше 4,6 тыс. человек прошли обучение основам предпринимательства, 1435 участников программы получили микрокредиты. Средний размер микрокредита составил 1862 тыс. тенге.

По III направлению программы завершено строительство 212 индивидуальных жилых домов и 13 многоквартирных жилых домов.

В 2012 году в «Программе занятости-2020» примут участие свыше 100 тысяч казахстанцев. Факторы, которые могут способствовать следующему:

- огромное высвобождение рабочей силы; спад производства, вызванный в основном разрывом хозяйственных связей;
- искусственно созданная неплатежеспособность предприятия;
- резкое сокращение государственных капиталовложений и отсутствие средств для инвестиций у абсолютного большинства юридических и физических лиц;
- частная остановка экологических производств;
- сокращение численности вооруженных сил;
- конверсия военного производства;
- изменение форм собственности;
- усиление миграционных процессов и т.д.

Причинами, ухудшающими соотношение спроса и предложения на региональных рынках труда, имеет свою специфику, которая характеризуется следующими причинами:

- миграция трудоспособного населения;
- отраслевая структура хозяйства региона;
- возможное банкротство предприятий в регионах;
- природные и антиприродные факторы.

Управление в области труда, социального обеспечения и занятости осуществляется на региональном уровне через представительные и исполнительные органы.

Как известно, в 2008-2009 годах под воздействием глобального кризиса в Казахстане началось снижение темпов производства, наблюдался рост инфляции, произошло снижение занятости.

Правительством Казахстана по поручению Главы государства были приняты оперативные меры по недопущению резкого роста безработицы. В течение 2009-2010 годов в Республике реализована Стратегия региональной занятости и переподготовки кадров, названная Дорожной картой.

Эта программа дала казахстанцам возможность не только трудоустроиться,

но и решить ряд назревших проблем в системе жилищно-коммунального хозяйства и инфраструктуры. Так, в 2009 году было отремонтировано 486 объектов водоснабжения и канализации, 122 объекта теплоснабжения, 45 объектов электро- и 20 объектов – газоснабжения, реализовать 192 проекта благоустройства населенных пунктов. В 2010 году эта работа продолжилась.

Таким образом, реализация Стратегии региональной занятости позволила в 2009 году создать 258,6 тысяч рабочих мест, в 2010 г.– 133 тысячи рабочих мест.

В 2011 году апробированы все механизмы программы, созданы центры занятости населения в районах и областных центрах, городе республиканского значения и столице.

Антикризисные мероприятия в регионе с напряженной ситуацией на рынке труда должны проводиться на основе единой программы, предусматривающей ликвидацию тех причин, которые ее вызвали.

В виду ограниченности инвестированных возможностей особое значение приобретают не инвестиционные факторы экономического роста, которые можно будет задействовать, при использовании трудовых ресурсов. Сфера рынка труда становится не только одним из основных источников социальной напряженности, но и главным полем действия для ее устранения.

В социально-политической ситуации сохранение достаточно высокого уровня занятости является непременным условием устойчивости общества. Однако недопустимо трактовать его как требование неизменной сложившийся модели занятости, как отрицания необходимости ее реструктуризации и, следовательно, как отказ от высвобождения работников с предприятий. В то же время необходимо не только освоить экономические механизмы стимулирования эффективного труда и освобождения предприятий от изменений рабочей силы, но и использовать возможности создания новых рабочих мест в процессе повышения производственной и предпринимательской активности населения и стимулирования экономического роста.

Для обеспечения экономического роста, сопровождаемого увеличением занятости, необходимо: появление рыночно ориентированного, защищенного государством и социально ответственного собственника производственных и финансовых ресурсов, поощрение его предпринимательской активности при условии эффективности хозяйствования; внутреннее накопление и привлечение из-за границы средств для капитальных вложений, приемлемые для производителя условия кредитования; расширение платежеспособного спроса; стабилизация денежного хозяйства и финансовой системы; создание макроэкономических пропорций, благоприятствующих расширенному воспроизводству товаров, капитала, рабочей силы; обеспечение условий для материальной заинтересованности работников, развития их потребностей, расширения инфраструктуры для удовлетворения последних, а также соответствия профессионального уровня и профессионально-квалификационной структуры трудящихся требованиям модернизируемого производства: гибкая внешнеэкономическая политика, позволяющая участвовать в международном разделении труда, использовать внешнеэкономические связи для привлечения ресурсов и удовлетворения других внутренних потребностей, для стимулирования отечественных производителей повышать конкурентоспособность, и в то же время исключающая монополизацию иностранными фирмами казахстанского рынка, благоприятствующая продвижению казахстанских товаров на внешние рынки. Реализация этих требований возможна на основе использования развитого рыночного хозяйственного механизма в сочетании с регулирующей деятельностью государства.

Социальная защита работников должна пониматься достаточно широко и включать, в частности, возможность повышения квалификации или переквалификации, повышение требований к качеству и перспективности рабочих мест, усиление связи заработка с выработкой и повышение минимальной оплаты труда, усиление материальной и уголовной ответственности за ущерб работнику на производстве. Условиями роста этих задач являются не только увеличение ресурсного обеспечения на основе экономического роста, но и развития законодательства и соответствующее изме-

нение общественного мнения к данным вопросам. Социально-экономическая модель занятости в условиях переходной экономики делает упор на развитие новых рабочих мест путем развития малого и среднего бизнеса.

Наряду с общеэкономическими факторами, на развитие модели занятости оказывают значительное влияние: нарастание дисбаланса трудовых ресурсов и рабочих мест; сохранение общей сверхзанятости населения, связанной с высокой долей низкоквалифицированного труда и чрезмерной занятости женщин; нерациональное движение трудовых ресурсов по секторам и сферам экономики, вызывающее снижение производства материальных благ; усиление депрофессионализации населения и дисбаланса занятости в профессионально-квалифицированном труде; нарастание процессов эмиграции из республики квалифицированных кадров и иммиграцией неквалифицированных; снижение трудовой мотивации населения в государственном секторе экономики; пассивность государства в сочетании с острой недостаточностью финансового обеспечения программ привела к утрате доверия к государственным структурам рынка труда.

Таким образом, сущность социально-экономической модели занятости в современных условиях заключается в повышении уровня занятости через улучшение экономической ситуации в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система – Алматы: Гылым, 2000.
2. Казахстанская модель социально - экономического развития: научные основы построения и реализации / под ред. М.Б. Кенжегузина – Алматы, ИЭ МОН РК, 2005.
3. www.stat/kz

УДК 339.9

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ КАЗАХСТАН

Бордияну И.В.

На современном этапе развития Казахстана как независимого государства, ориентирующегося на рыночные отношения, главным направлением экономических реформ становится выработка и реализация инвестиционной политики государства, нацеленной на обеспечение высоких темпов экономического роста и повышение эффективности экономики.

Не секрет, что иностранные инвестиции сыграли ключевую роль в экономическом подъеме независимого Казахстана, что во многом стало результатом эффективной инвестиционной политики республики. Между тем, в рамках курса на форсированное индустриально-инновационное развитие главным вызовом для Казахстана сегодня становится перераспределение притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из добывающих в обрабатывающие секторы экономики.

С развалом СССР Казахстан, как и другие бывшие союзные республики, столкнулся с острым дефицитом финансовых ресурсов. Только за 1991–1996 годы объем инвестиций в основной капитал в Казахстане сократился более чем в 10 раз (по сравнению с 1990 годом), и страна фактически оказалась на грани инвестиционного кризиса. В таких условиях было принято решение сделать ставку на привлечение внешних инвесторов, в первую очередь, в нефтегазовую отрасль. Государство сконцентрировало все усилия на создании благоприятного инвестиционного климата, законодательно гарантировало долгосрочные капиталовложения и обеспечило стабильность исполнения заключенных соглашений. В результате стратегического партнерства с международными нефтяными компаниями, вложившими в отечественный сырьевой сектор миллиардные инвестиции, Казахстан смог выйти на мировой рынок углеводородов.

Республика первой среди стран СНГ получила рейтинги инвестиционного класса от международных рейтинговых агентств Moody's (2002), Standard & Poor's (2004), и Fitch (2004). По мнению экспертов ООН и Всемирного банка, Казахстан сегодня входит в число стран мира, наиболее привлекательных для иностранных инвестиций. Так, с 1993-го по 2011 год в отечественную экономику было привлечено $146,633 млрд. прямых иностранных инвестиций. Уступая по валовому объему ПИИ лишь России, Казахстан является лидером в СНГ по объему ПИИ на душу населения и по их доле в ВВП страны. Примечательно, что в 2007–2009 годах, то есть в разгар глобального финансового кризиса, когда мировые потоки ПИИ сократились практически в два раза, Казахстан резко нарастил их поступления. Более того, в 2011 году их объем достиг $19,85 млрд. что на $90 млн. выше предыдущего рекордного показателя, зафиксированного в 2008 году.

Если говорить о структуре валового притока ПИИ по странам, то здесь сегодня доминируют Нидерланды (39,9% от всех поступлений ПИИ), за ними с большим отрывом следуют Франция (7,8%), Китай (5,9%), США (5,2%), Великобритания (4,6%), Россия (3,9%), Виргинские (Британские) острова (3,3%) и Япония (3,1%). Притом, что общий список стран, инвестировавших в экономику Казахстана, насчитывает свыше 120 государств.

Несмотря на положительную динамику притока инвестиций, их существенной диверсификации так и не произошло. Анализ отраслевой структуры 100 крупнейших компаний–инвесторов Казахстана (по объемам продаж) свидетельствует, что большая их часть по-прежнему действует в нефтегазовом секторе Республики. При этом активность инвесторов в топливно-энергетическом и минерально-сырьевом комплексах гораздо выше, чем в реальном секторе казахстанской экономики.

В частности, из $146,633 млрд. ПИИ, привлеченных в 1993–2011 годах, $56,7792 млрд. (38,7%) было направленно на проведение геологической разведки и изысканий, а $44,8839 млрд. (30,6%) – в добычу сырьевых ресурсов. В обрабатывающие отрасли иностранные корпорации вложили лишь $15,4118 млрд. (10,5%). Далее следуют торговля – $7,3227 млрд. (5%), финансовая деятельность – $7,155 млрд. (4,88%), строительство – $3,3355 млрд. (2,27%), а также транспорт и связь – $2,3912 млрд. (1,63%). При этом на долю остальных видов экономической деятельности пришлось чуть более 1 % всех привлеченных ПИИ.

Из-за крайне неравномерного распределения капиталовложений отраслевые диспропорции усугубляются диспропорциями на уровне экономического развития регионов. Так, по данным Агентства по статистике, на долю городов Алматы и Астана, а также Западно-Казахстанской, Атырауской, Актюбинской, Мангистауской и Кызылординской областей (где сосредоточены предприятия минерально-сырьевого сектора) приходится около 60 % всех инвестиционных вложений страны. В этих регионах работает более 80 % всех предприятий с долевым участием иностранных инвесторов или филиалов ТНК.

Благоприятные условия инвестирования в несырьевой сектор (включая предоставление налоговых льгот и преференций, гарантий от изменений в законодательстве), предусмотренные законодательством Казахстана, так и не способствовали интенсивному росту капиталовложений в отрасли, выпускающие продукцию с высокой добавленной стоимостью. И это понятно: реализация наукоемких и высокотехнологичных проектов, как правило, связана с большими инвестиционными рисками, чем добыча сырья. Соответственно, чтобы привлечь в такие проекты инвесторов, необходимо создать для них максимально комфортные условия и снизить риски. А это на фоне ужесточения глобальной конкуренции за ПИИ - отнюдь не простая задача.

Анализ проведенных среди иностранных инвесторов опросов показывает, что к числу факторов, удерживающих их от участия в несырьевых проектах в Казахстане, относятся:

- отсутствие системности в проведении государственной инвестиционной политики;

- нестабильность законодательства и отсутствие механизмов, обеспечивающих соблюдение законов и договорных отношений;

- слабоконкурентные условия по привлечению инвестиций (включая таможенный и валютный режимы);

- неразвитость инфраструктуры и сферы услуг, обеспечивающих привлечение инвестиций (в том числе финансовую, банковскую, информационно - аналитическую, консалтинговую, транспортную, СЭЗ и т.д.);

- нестабильность системы государственного управления в области привлечения инвестиций (постоянные реорганизации центрального ведомства, занимающегося вопросами иностранного капитала, «разброс» прав, компетенций и ответственности по многочисленным ведомствам, а также запутанность их функции);

- действующий визовый режим.

В связи с этим в 2010 году в рамках реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010–2014 годы Правительство Казахстана приступило к переформатированию системы взаимодействия с иностранными инвесторами. В октябре 2010 года была принята Программа по привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон и стимулированию экспорта на 2010–2014 годы. В соответствии с ней, была начата работа с крупными зарубежными компаниями из ключевых стран-инвесторов сразу по 200 инвестиционным инициативам. За два года было организовано и проведено более 20 международных бизнес-форумов с участием ТНК. Как результат, если в 2010-м Казахстан посетили порядка 5 тысяч иностранных инвесторов, то в 2011 году их было уже более 10 тысяч.

В 2010 году был запущен национальный инвестиционный веб-сайт www.invest.gov.kz, где на 12 языках можно получить всю необходимую информацию об условиях ведения бизнеса в Республике (вплоть до стоимости коммунальных услуг в каждом регионе).

В целях совершенствования инвестиционного законодательства в 2011 году был принят новый закон о специальных экономических зонах, а также закон о государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности, предусматривающие существенное расширение действующего пакета льгот и упрощение разрешительных процедур для участников СЭЗ. Вместе с тем, в 2011 году Министерство индустрии и новых технологий выступило с предложением вернуть в Закон «Об инвестициях» норму о стабильности законодательства по аналогии с той, которая действовала с 1994-го по 2004 год, но теперь уже только для обрабатывающего сектора.

Согласно исследованиям МИНТа, в настоящее время инвестиционная емкость Казахстана имеет достаточный для роста потенциал. Только через повышение конкурентоспособности экономики и более эффективное использование имеющихся преимуществ ежегодный приток ПИИ может быть увеличен на $10 млрд. Для того чтобы реализовать эту возможность, министерством был разработан Национальный план по привлечению инвестиций, развитию СЭЗ и стимулированию экспорта, который был утвержден Правительством РК 23 декабря 2011 года.

План предусматривает более системную работу с иностранными инвесторами. С этой целью были определены приоритетные секторы промышленности и выявлены 20 приоритетных стран–инвесторов по размерам их вложений в данные отрасли. Анализируя стратегии ведущих компаний этих стран и перспективы развития конкретной отрасли отечественной экономики, для каждой из них были определены приблизительные временные периоды и число привлекаемых ТНК. Так, в общей сложности до 2014 года будет проведена работа с 78 международными корпорациями, а в 2015–2020 годах их число вырастет до 81 ТНК.

Важным фактором работы с инвесторами станет их сопровождение в регионах Казахстана. Для этого в каждой области будут созданы Центры обслуживания инвесторов, которые обеспечат оперативное и правильное реагирование на обращения иностранных инвесторов на местах и, по сути, будут выступать в качестве региональных представительств агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST».

Также в настоящее время рассматривается вопрос о создании координацион-

ных советов по инвестиционному климату при акиматах областей, а также городов Астана и Алматы. Главной их задачей станет содействие инвесторам в решении проблемных вопросов, в том числе касающихся взаимодействия с государственными структурами.

В ближайшие годы роль государства в процессе изменения структуры ПИИ будет решающей, а потому новые инструменты, внедряемые правительством в рамках привлечения «несырьевых» инвесторов являются вполне правильными и своевременными. Работа в нужном направлении уже начата, и все чаще поездки официальных делегаций в зарубежные страны заканчиваются подписанием новых меморандумов и соглашений в обрабатывающей сфере. В последнем рейтинге Change Readiness Index 2012, совместно подготовленном KPMG и аналитическим центром Института международного развития, Казахстан занял 5-е место из 60 государств, уступив лишь Чили, Тунису, Тайваню и Иордании. В этом рейтинге, который оценивает способность стран с формирующимся рынком адаптироваться к быстро меняющимся условиям мировой экономики, Казахстан значительно обогнал такие государства, как Китай, Малайзия, Индия, Бразилия, Турция и ЮАР.

В то же время задача Казахстана по привлечению ПИИ осложняется тем, что в настоящее время на фоне сокращения потоков прямых инвестиций в борьбу за них включается все больше стран мира. Так, согласно данным «Доклада о мировых инвестициях 2011», обнародованного Конференцией ОНН по торговле и развитию (UNCTAD), в 2010 году глобальный приток ПИИ увеличился всего на 5% – до $1,24 трлн. При этом, если мировое промышленное производство и торговля уже вернулись к своим докризисным показателям, то объем потоков ПИИ оставался примерно на 15% ниже среднего докризисного уровня и почти на 37% ниже своего пика 2007 года. По оценке UNCTAD, только в 2011 году потоки ПИИ достигли $1,4–1,6 трлн. Ожидается, что в 2012 году они составят $1,7 трлн. и лишь в 2013 году вернутся к своему пиковому уровню в $1,9 трлн.

Посткризисное состояние деловой среды сопряжено со множеством неопределенностей. Подъему в сфере ПИИ могут помешать такие факторы риска, как непредсказуемость глобальной системы экономического управления, возможный широкомасштабный кризис суверенного долга, дисбалансы в бюджетах и финансовых секторах некоторых развитых стран, а также рост темпов инфляции и признаки перегрева экономики ведущих государств с формирующимися рынками.

К важным тенденциям, которые необходимо учитывать Казахстану в сфере ПИИ, также можно отнести то, что за последние два года развивающиеся страны еще более повысили свой вес как в качестве получателей ПИИ, так и внешних инвесторов. Поскольку центр международного производства, а с недавнего времени и международного потребления, смещается в государства с переходной экономикой, глобальные игроки все активнее инвестируют свои средства в проекты, направленные на освоение рынков сбыта в этих странах. В частности, в 2010 году развивающиеся рынки впервые освоили более половины глобальных потоков ПИИ, а шесть стран с переходной экономикой сами вошли в двадцатку крупнейших инвесторов. При этом динамика деятельности ТНК из государств с формирующейся экономикой контрастно выделяется на фоне пониженной инвестиционной активности корпораций из развитых стран, чьи внешние капиталовложения сейчас все еще составляют около половины от пикового показателя 2007 года.

Для Казахстана, который сегодня больше ориентируется на привлечение компаний, являющихся лидерами с точки зрения передовых технологий и ноу-хау (а это, скорее всего, ТНК развитых стран), а не просто на вливание денежных средств, такой расклад дел вряд ли можно назвать удачным. Кроме того, традиционный лозунг «недра в обмен на инвестиции» для компаний, работающих в обрабатывающих отраслях, вряд ли более привлекателен, чем для сырьевых ТНК.

Между тем, глобальное экономическое сотрудничество в настоящее время больше не развивается исключительно за счет ПИИ и торговли. За последние годы

возросла роль промежуточного звена – способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале (СНУК). Они включают подрядное промышленное производство и сельское хозяйство, аутсорсинг услуг, франчайзинг, лицензирование, управленческие контракты и другие типы договорных отношений, посредством которых ТНК координируют деятельность в рамках своих глобальных производственно-сбытовых цепочек (ГПСЦ). СНУК позволяет им вместо создания производственного филиала (то есть размещения ПИИ) в принимающей стране передавать производственные функции производителю-подрядчику или разрешить местной компании выпускать продукцию по лицензии. При этом для самих инвесторов проекты СНУК характеризуются относительно невысокими первоначальными капитальными затратами и пониженными рисками. В свою очередь, принимающие страны получают возможность интегрироваться в ГПСЦ. Как свидетельствуют данные UNCTAD, только в 2010 году объем продаж в рамках этого механизма превысил $2 трлн, причем в основном в развивающихся странах.

Одним из главных преимуществ СНУК является то, что они представляют собой более гибкие механизмы взаимодействия с местными компаниями, которые стимулируют ТНК к инвестированию своих партнеров через трансферт знаний и технологий.

В некоторых отраслях СНУК могут быть более уместной альтернативой, чем ПИИ. Например, в сельском хозяйстве подрядное производство гораздо лучше обеспечивает решение вопросов, связанных с ответственным инвестированием (уважение прав местных фермеров и устойчивое использование ресурсов), чем широкомасштабное приобретение земельных участков. Сегодня подрядное сельскохозяйственное производство распространено по всему миру, охватывая свыше 110 развивающихся стран и выпуск широкого спектра сельскохозяйственных товаров.

В автомобильной промышленности на подрядное производство приходится 30% глобального экспорта компонентов автомобилей и четверть рабочих мест отрасли, а в таких трудоемких отраслях, как швейная, обувная и электронная промышленность, на СНУК приходится более 50% глобальной торговли. Яркий пример успешного применения этого метода – опыт Китая.

Таким образом, для стран, стремящихся к наращиванию экспорта (а это вполне применимо к Казахстану), СНУК могут стать своего рода «магистралью к рынку», первоначальным пунктом доступа к производственно-сбытовым цепочкам ТНК с последующим постепенным формированием независимого экспортного потенциала.

Кроме того, СНУК являются хорошим средством наращивания технологического потенциала принимающей страны. По существу, они представляют собой передачу интеллектуальной собственности под защитой контракта. В ряде стран Восточной и Юго-Восточной Азии, Восточной Европы и Латинской Америки приобретение знаний и технологий на базе СНУК в электронной, швейной и фармацевтической промышленности, сфере услуг и аутсорсинге бизнес-процессов привели к преобразованию местных компаний в международные корпорации и даже к становлению их в качестве технологических лидеров.

В целом, СНУК способны внести значительный вклад в формирование местного производственного потенциала и улучшение долгосрочных перспектив промышленного развития страны, поскольку корпорациям нужны местные предприниматели и внутренние инвестиции. При этом доступ к финансированию для локальных компаний облегчается либо непосредственно в рамках мер ТНК, предоставляющих поддержку местному партнеру, либо в рамках косвенных гарантий, вытекающих из самого факта партнерства с крупной транснациональной корпорацией.

Исходя из всего вышесказанного, можно констатировать, что Казахстану есть смысл серьезно присмотреться к тем выгодам, которые предоставляют СНУК в рамках взаимоотношений с иностранными инвесторами. Согласно рекомендациям экспертов UNCTAD, для того, чтобы успешно использовать потенциал этого механизма, государственным органам, ответственным

за разработку инвестиционной политики, прежде всего, необходимо ответить на следующие ключевые вопросы. Во-первых, как интегрировать политику в отношении СНУК в общий контекст национальных стратегий развития. Во-вторых, как обеспечить поддержку развития производственного потенциала отечественных компаний, которые могли бы претендовать на участие в глобальных производственно-сбытовых цепочках. И, в-третьих, как разработать инструменты поощрения и стимулирования СНУК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов Д.В. Иностранные инвестиции как фактор экономического роста: автореф... канд. экон. Наук. - Самара, 2004. - 23 с.
2. Брынцев А.Н. Формирование инвестиционного климата в промышленности в условиях свободной экономической зоны: автореф... д-ра экон. наук: - М., 2008.
3. Заика И. Национальная экономика и инвестиции/ И. Заика, А. Крюков // Экономист. - 2011. - N 7. - С. 21-26.
4. Логинов Е.Д. Проблемы защиты национальной экономики в условиях иностранного инвестиционного влияния // Финансы и кредит.-2010. - N 3. - С. 57-65.
5. Паштова Л.Г. Устойчивый экономический рост определяется инвестиционной политикой //Финансы. - 2009. - N 7. – С. 11-13.
6. Сагиров И.С. К вопросу о формировании благоприятного инвестиционного климата/ И.С. Сагиров, А.Г. Ваниев // Финансовый бизнес. - 2011. - N 5. - С. 33-37: табл.
7. Сагандыкова С. Иностранные инвестиции в Казахстане: анализ и прогнозы инвестиционных процессов в экономике. - Алматы: Гылым, 2004.

УДК 502.1

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МОДЕРНИЗАЦИИ ТОО «КАЗЦИНК»

Левченко Г.А.

Компания «Казцинк», интегрированный производитель цинка с большой долей сопутствующего выпуска меди, драгоценных металлов и свинца, крупнейший в Казахстане экспортер цветных металлов, образована в 1997 году как акционерное общество, в настоящее время имеет статус ТОО и является диверсифицированной металлургической группой. Основным акционером компании является международный трейдер Glencore InternationalAG. Капитализация группы – $9,0 млрд., капитализация Glencore International AG оценивается в $70,0 млрд. [4].

Проект «Новая металлургия» (2006-2011 гг.) - основа промышленной политики компании - входит в Карту индустриализации страны, как один из самых дорогих и масштабных. Кроме экономических плюсов, этот проект имеет еще и важное экологическое значение. По состоянию на 01 января 2011 года, общий утвержденный бюджет проекта составил $870 млн. Его кардинальная цель - усиление основного конкурентного преимущества путем достижения полной сбалансированности горно-обогатительных и металлургических производств, что подразумевает модернизацию комплекса металлургического производства, выпуск готовых продуктов с высокой добавленной стоимостью, общее увеличение рабочих мест, улучшение экологического состояния воздушного бассейна областного города. В Усть - Каменогорске - одном из крупнейших промышленных центров Республики - проявляются сложнейшие экологические проблемы, характерные для урбанизированных территорий.

В рамках реализации проекта (за рекордно короткий срок – 36 месяцев) выполнено 160 технологических переделов на медном, свинцовом, сернокислотном заводах с применением самых современных и высокоэффективных технологий. На площадке Усть-Каменогорского комплекса металлургического производства (УК МК)

построен медный завод с электролизным цехом, где используются современная экологически чистая технология «Isasmelt» (Австралия). Выдача первого товарного продукта - черновой меди - произведена 26 июля 2011 г. Первая товарная катодная медь получена из собственного сырья ТОО «Казцинк» 30 августа [2]. Проектная мощность завода - 70 тыс. тонн катодной меди в год, на 1 октября 2011 г. завод работал на 20% от плановой мощности.

Мышьякосодержащие отходы нового медного производства планируется возвращать в металлургический передел и подвергать дальнейшей переработке на обогатительной фабрике Зыряновского горно-обогатительного комплекса, с целью более глубокого доизвлечения металлов. В свою очередь, последняя стадия переработки данных отходов предусматривает, в частности, перевод мышьяка в малотоксичное соединение третьего класса опасности - скородит. Возникает проблема утилизации отходов. Специалисты компании провели работы по ТЭО вариантов размещения и создания полигона для складирования скородита. Были получены положительные отзывы научных учреждений Республики Казахстан и Российской Федерации. В протокол общественных слушаний от 15 мая 2011 года внесено решение – «Воздействие полигона по складированию мышьяк-железосодержащих отходов на окружающую среду оценивается как допустимое. Продолжить разработку проекта с ОВОС» [5].

С момента образования в компании создана и работает уникальная долгосрочная природоохранная программа, одно из приоритетных направлений которой - утилизация серосодержащих газов на УК МК. Из 65 млрд. тенге, вложенных компанией в экологические мероприятия, почти 42 млрд. тенге затрачено на обезвреживание серосодержащих газов. Снижение выбросов диоксидов серы проходит поэтапно. На первом этапе (1997-2003 гг.) были восстановлены мощности производства по утилизации диоксида серы в кислоту. Тем самым, загрязнение воздуха этим веществом снизилось с 4,7 ПДК до 2,5 ПДК. На втором этапе - для утилизации слабосернистых газов свинцового производства - построили установку по технологии датской компании "Хальдор Топсе", ее способ перевода так называемых "бедных" газов с концентрацией диоксида серы ниже 7% в кислоту, т.е. в товарный продукт, на сегодня является единственным в мире. Использованная впервые в Казахстане наилучшая мировая технология обеспечила снижение выбросов диоксида серы почти вдвое - с 2,5 до 1 ПДК в 2008 году.

На третьем этапе проекта "Новая металлургия" проведена реконструкция свинцового производства. Завершено строительство нового сернокислотного завода, что позволяет снизить выбросы серосодержащих газов еще на 35-40%. С канадской компанией SNC-Lavalin, входящей в концерн Glencore, руководство «Казцинка» подписало паушальный (полный) контракт на проведение инжиниринговых работ и поставку оборудования для нового завода по производству серной кислоты. Общая сумма контракта составляет около 42 млн. евро. Реконструкция сернокислотного производства проводилась одновременно со строительством нового сернокислотного завода по современной технологии, что позволило более эффективно обезвреживать отходы медного производства. На новом заводе, оборудованном системами экологической защиты MECS, производится улавливание сернистого газа, выделяемого при плавлении меди. В дальнейшем сернистый газ используется для переработки в серную кислоту и прочие серосодержащие соединения для промышленных и бытовых нужд. Таким образом, в соответствии с действующим в Казахстане Актом по защите воздушной среды, значительно снижены объемы выделяемого в атмосферу вредного сернистого газа. Объем инвестиций в этот проект составил около $ 472 млн. [1]. Параллельно шла модернизация УК МК, состоящего из цинкового, свинцового завода и аффинажного производства. Аффинажное производство выпускает слитки золота и серебра, оба металла внесены в реестр «GoodDelivery» на Лондонской Бирже драгоценных металлов (марка «Deer»). С 1 октября 2011 года данное производство, как и Риддер-Сокольный рудник Риддерского горно-обогатительного комбината, вышло из состава ТОО «Казцинк».

Цинковый завод построен в 60-х годах прошлого века. Сырьем для завода являются сульфидные цинковые концентраты (с содержанием цинка 53,5%) Малеевского рудника, которые перерабатываются в обжиговых печах кипящего слоя с дутьем, обогащенным кислородом. Модернизированный медный завод принципиально изменил загрузку и технологию свинцового производства. Реконструкция свинцового производства позволило осуществить перевод производства на современную и более экологически безопасную технологию. Перевод части золотосодержащих концентратов на медный завод снизил количество сырья, подлежащего переработке в свинцовом производстве. Устаревшая технология «агломерация - шахтная плавка» частично или полностью заменяется плавкой в печи «Isasmel» (XstrataTechnology, Австралия).

Функционирование «Isasmel» позволяет заводу работать в тесной взаимосвязи с цинковым заводом для достижения лучших извлечений металлов путем перекрестной переработки промышленных продуктов и побочной продукции старой и новейшей технологий. В общем объеме выбросов УК МК доля цинкового производства составляет чуть более 10%, оставшиеся 90% приходятся на свинцовое производство. Для снижения выбросов намечено два направления – экологизация производства и совершенствование системы очистки газов. На сегодняшний день достигнуты результаты, сопоставимые с наилучшими мировыми достижениями: при производстве 1 тонны цинка в атмосферу выбрасывается менее 24 кг загрязняющих веществ. Влияние этих выбросов на воздух г. Усть-Каменогорска не превышает установленных санитарных норм [1].

Основной объем загрязняющих веществ цинкового производства – диоксид серы – 93% и пыль – 2% - образуются при обжиге концентратов в печах кипящего слоя. Для очистки газов печей кипящего слоя от твердых веществ организована многоступенчатая система: грубое пылеулавливание в аппаратах инерционного типа (циклонах «СИОТ»), электрическая очистка от пыли в электрофильтрах, «мокрая» очистка в промывных башнях и скруббер-электрофильтрах промывных систем серно-кислотного отделения. Очищенный от твердых веществ газ направляется на улавливание диоксида серы. Часть его очищается по классической схеме получения серной кислоты контактным способом. Другая часть поступает на установку «Хальдор Топсе» и утилизируется вместе с агломерационными газами свинцового производства.

Промышленный запуск завода в эксплуатацию запланирован на июнь 2012 года. Модернизация отделения пылеулавливания на свинцовом заводе позволила уменьшить выбросы свинца (вещества первого класса опасности) с 28,6 тонны (в 2006 году) до 17,1 тонны в 2010 году. В 2013 году будет достигнута ранее поставленная цель – не более 11 тонн свинца в год. Хотя уже сегодня тяжелые металлы отягощают атмосферу Усть-Каменогорска значительно ниже санитарных норм – на уровне 0,52 ПДК. В минувшем году значительно снизились выбросы в атмосферу Усть - Каменогорска диоксида серы (до 26 300 тонн). После ввода в эксплуатацию медного завода и полной реконструкции действующего свинцового суммарный годовой выброс диоксида серы снизится до 21тыс. тонн [1].

Ежегодно в реки Ульбу и Иртыш со всех промышленных предприятий области сбрасывается 132 млн. куб. м воды, содержание в них загрязняющих веществ - 80 тыс. тонн. Из этого общего количества на долю УК МК приходится менее 1%. На предприятии создана и совершенствуется 98% система оборотного водоснабжения – одна из самых эффективных на металлургических предприятиях Республики. Загрязненная «внутренняя» вода из цехов УК МК поступает на очистку – ежечасно около 6 тыс. куб. м. Очищенная идет обратно – на охлаждение оборудования и растворов, увлажнение материалов, гидроуборку рабочих мест. Для нового медного завода запланирована совершенно новая система водооборота, предусматривающая четыре контура. Здесь будет циркулировать около 12 тыс. куб. м/ час, что в два раза больше нынешнего объема. Эта система будет иметь дополнительную очистку, чтобы ничего не откладывалось в трубах, не нарушало их пропускную способность. По проекту система не будет иметь стоков, а это

самые грязные стоки, получаемые после электролиза меди. Исключить их планируется с помощью утилизации, на данную систему будет затрачено 900 млн.тенге. Сегодня действует временная технологическая инструкция ТИ-01-14/ 03-05-10 «По нейтрализации кислых сточных вод медеплавильного производства», согласованная с Управлением по госконтролю за ЧС и промышленной безопасностью Департамента по чрезвычайным ситуациям Восточно-Казахстанской области в соответствии с Законом РК «О промышленной безопасности на опасных производственных объектах».

Лаборатория МК проводит отбор и анализ проб воды, как внутри системы на его территории, так и в реке Ульба. Контроль ведется за такими веществами, как цинк, свинец, кадмий, медь и др., всего их 28. Промышленные стоки уже не увеличивают загрязнения реки Ульба. Это достигнуто за счет внедрения 100% водооборота на медном заводе. Данные подтверждаются Областным управлением охраны окружающей среды, Центром гидрометеорологии ВКО и лабораториями других предприятий. Компания имеет сертификат по стандарту в области охраны окружающей среды ISO 14001.

В 2010 году ТОО "Казцинк" реализовало 88 экологических мероприятий (вместо 75, как планировалось) на сумму 7,25 млрд. тенге (120%), тем самым вложив в улучшение экологии больше, чем все остальные предприятия области, вместе взятые. Затраты на природоохранные мероприятия в 2011 году (завершение проекта «Новая металлургия») составили 1,1 млрд. тенге. В 2012 году "Казцинк" приступил к выполнению новой программы по дальнейшему снижению выбросов диоксида серы в Усть-Каменогорске до 15 тысяч тонн в год [3]. Природоохранную деятельность этой компании высоко оценило Министерство охраны окружающей среды РК и II Международный горно - металлургический конгресс.

Промышленная стратегия ТОО «Казцинк» связана с перепрофилированием всего комплекса на устойчивые эколого-экономические рельсы с использованием инноваций. Инновации приводят к глубоким качественным изменениям производственной деятельности, обеспечивают значительное повышение экономической эффективности, что благотворно отражается на действующих производственных фондах, снижаются материальные затраты, расходы сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции, уменьшается доля расходов на заработную плату. На базе новой техники и технологии увеличивается производительность труда, растет востребованность квалифицированных кадров, что решает проблему занятости населения областного центра, в комплексе решает экологические проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абраева Е. Все про экологию //«Вестник Казцинка», №17(48), 29 апреля 2011. - С. 3
2. II Международный горно - металлургический конгресс "ASTANA MINING & METALLURGY" (AMM-2011). – Астана, 4-6 июля 2011 г.
3. Материалы Международной конференции «Большой Алтай – уникальная редкометалльно-золото-полиметаллическая провинция Центральной Азии». - Усть-Каменогорск.16 сентября 2010г.
4. Шевченко В. Проект века уже на финише. // «Казахстанская правда» № 299, 29 октября 2011 г. - С. 1

УДК 330.341.42

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Канапинов С.Б.

Для модернизации экономики и развития научно-технического потенциала Казахстану необходимо решить следующие задачи:

- совершенствование правовой основы научно-технологической и инновационной деятельности;
- создание экономических механизмов проведения прикладных исследований с целью удовлетворения потребностей национального производства в прогрессивных технологиях;
- развитие международного научно-технического сотрудничества;
- формирование национальной инновационной системы;
- определение научно - исследовательских приоритетов с учетом современных тенденций в мировой экономике;
- осуществление научной кооперации с индустриально развитыми странами с целью модернизации приоритетных отраслей национальной экономики.

До настоящего времени инновации пока не стали важным компонентом экономической политики в РК, что, в свою очередь, отразилось на мизерных результатах научной деятельности в стране. В этом можно убедиться из нижеследующих данных в таблице 1.

Таблица 1. Вклад Казахстана в развитие инноваций

Показатели	Казахстан	Страны мира
Затраты на исследования и разработки в% к ВВП	0,28	Швеция – 3,86; США – 2,67; Япония – 3,2; Германия – 2,51; Россия – 1,3
Средний возраст исследователей, имеющих ученую степень, лет	58	Россия – 54; В среднем – 44
Средний возраст научного оборудования, лет	>15	В среднем - 5-6
Доля инновационно активных предприятий в промышленности,%	4,3	Германия - 82,5; Швеция - 75,3; Австралия - 60,8; Россия - 10,0
Удельный вес инновационной продукции в объеме промышленной продукции,%	2,3	Германия – 29; Австралия - 31 Россия 3,7.
Доля высокотехнологичной продукции в экспорте,%	2%	США – 32%; Япония – 24%; Россия – 9%.
Расходы на НИОКР в расчете на 1 жителя, долл.	22,8	США – 991; Япония – 816; Германия – 666; Россия – 115,8.
Число занятых в НИОКР, на 1 млн. чел.	629	США – 4484; Япония – 5287; Германия – 3261; Россия – 3319.
Зарегистрировано патентов резидентами на 1 млн. населения	126	США – 701; Япония - 2875; Германия -586; Россия – 165
Международные заявки по договору о патентной кооперации	16	США – 49439; Япония – 26420; Россия – 654; Китай – 3826.
Доля иностранных инвестиций в общих расходах на НИОКР,%	1,5	США – 18%, Великобритания 14%
Примечание - составлена по источнику: [1]		

Об уровне развития в Республике Казахстан инновационного предпринимательства можно судит по данным, приведенным в таблице 2.

Таблица 2. Основные показатели инновационной деятельности предприятий РК за 2003-2010 годы

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Количество проанализированных предприятий - всего,	7212	8022	10392	10591	10889	11172	10096	10937
из них:								
имеющие инновации	148	184	352	505	526	447	339	447
Уровень активности в области инноваций,%	2,1	2,3	3,4	4,8	4,8	4,0	4,0	4,3
Не имеющие инновации	7064	7838	10040	10086	10363	10725	9697	10470
Уровень пассивности в области инноваций,%	97,9	97,7	96,6	95,2	95.2	96,0	96,0	95,7
Количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений	363	463	677	724	763	745	688	723
Источник: Данные Агентства Республики Казахстан по статистике.								

Из таблицы видно, что, несмотря на устойчивый рост уровня инновационной активности казахстанских предприятий, он все еще остается на низком уровне – 4,3%. В развитых странах около 70% предприятий осуществляют инновации, связанные с расширением ассортимента продукции в целях освоения новых сегментов рынка [2].

Это объясняется, в частности, недостаточным финансированием инновационной деятельности. В настоящее время объем финансирования НИОКР составляет 0,26 процента от ВВП Республики, в то время как в большинстве стран с развитой экономикой доля внутренних затрат на исследования и разработки составляет в общем объеме ВВП около 3 процентов: в Швеции – 3,8%, Финляндии – 3,5%, Японии – 3,44%, Швейцарии – 2,90%, США – 2,84%, Германии – 2,54%, России – 1,2%.

Для устранения недостатков в развитии инновационного потенциала в Республике Казахстан осуществляется формирования эффективно функционирующей национальной инновационной системы.

Казахстанские ученые располагают инновационными продуктами, однако существующие трудности с продвижением на казахстанский рынок не позволяют в полной мере использовать достижения отечественной науки и, тем более, перейти на самофинансирование даже в условиях более высокой эффективности отечественной продукции в сравнении с зарубежной.

Национальная инновационная система (НИС) Казахстана формируется под воздействием следующих объективных факторов:

– наличие природных и трудовых ресурсов;

– географическое расположение;

– особенности исторического развития;

– наличие и дееспособность институтов государства и форм предпринимательской деятельности.

При этом роль частного сектора состоит в разработке технологий, а роль государства в содействии формированию фундаментальных знаний и комплексов технологий стратегического характера, формированию благоприятного инвестиционного климата для инвестиционной деятельности крупного, среднего и малого бизнеса.

Составными элементами НИС являются [3]:

1. *Научный потенциал* – необходимый фактор для инновационного развития национальной экономики, который форми-

руется путем создания развитой сферы прикладных исследований, осуществляющих «доводку» фундаментальных разработок до уровня коммерческого применения.

Научный потенциал включает:

– государственные научные организации – национальные научные центры, научно-исследовательские институты, высшие учебные заведения, проектные институты;

– научные организации при национальных компаниях, лаборатории при крупных предприятиях;

– частные научно-исследовательские и проектные институты;

– малое и среднее предпринимательство, занимающееся научными исследованиями;

– научные кадры организаций и индивидуальных изобретателей;

– материально-техническую базу.

В настоящее время научный потенциал Казахстана представлен научными организациями Министерства образования и науки РК, отраслевых министерств, частных научно-исследовательских организаций, центрами исследований по направлениям научных исследований на правах хозяйственного ведения, координирующих деятельность институтов соответствующего профиля, а также научно-исследовательских институтов, находящихся в ведении национальных компаний.

2. *Инновационное предпринимательство*, выполняющее связующие (посреднические) функции между научно - технической и производственной сферами. Конечной целью инновационного предпринимательства является развитие предприятий, способных оперативно реагировать на текущую конъюнктуру рынка и налаживать серийное производство конкурентоспособной наукоемкой продукции нового поколения и повышенного спроса на уровне мировых стандартов.

Инновационное предпринимательство включает:

- бизнес-ангелов;
- предприятия;
- инновационных менеджеров.

3. Многоуровневая *инновационная инфраструктура*, определяющая комплекс взаимосвязанных производственных, консалтинговых, образовательных и информационных структур, обслуживающих и обеспечивающих условия для реализации инновационной деятельности.

Инновационная инфраструктура состоит из следующих элементов:

- национальные технологические парки;
- региональные технологические парки;
- технологические бизнес - инкубаторы;
- наукограды и т.п.

4. *Финансовая инфраструктура*, обеспечивающая комплексное финансирование научно-производственных и образовательных процессов в сфере инновационно-технологического развития, основанная на сочетании различных механизмов прямой и косвенной государственной поддержки инновационного предпринимательства и инфраструктуры.

Финансовая инфраструктура включает следующие элементы:

– государственные институты развития;

– венчурные фонды;

– предприятия;

– индивидуальные предприниматели;

– банки второго уровня и др.

В рамках диверсификации экономики государство обеспечивает формирование национальной инновационной системы на основе следующих ***принципов***:

1. Создание университетов мирового уровня и развитие университетской науки для формирования передовой системы НИОКР.

2. Финансирование приоритетных для государства НИОКР на основе системы грантов. Определение приоритетов НИОКР в соответствии с приоритетами индустриализации страны осуществляется Высшей научно-технической комиссией при Правительстве Республики Казахстан.

3. Внедрение транспарентного процесса оценки заявок на гранты с привлечением экспертов, включая иностранных специалистов.

4. Применение эффективных зарубежных технологий, адаптированных к национальным потребностям.

В 90-е годы двадцатого столетия в

Казахстане произошло значительное сокращение исследований на стратегически важных направлениях научно - технологического развития, падение престижа ученого и востребованности результатов научных исследований, снижение инновационной активности предприятий, отток за рубеж специалистов и интеллектуальной собственности. Отсутствие комплексного, системного подхода к управлению инновационными процессами привело к ослаблению научно-технологического потенциала страны и деградации наукоемких производств.

Несмотря на большое количество реформ, на сегодняшний день существует ряд ***недостатков*** НИС Казахстана:

1. Государственное финансирование научной деятельности не приносит ожидаемых результатов.

2. Отсутствие интереса предприятий в проведении НИОКР.

3. Низкий уровень спроса предприятий на технологии.

4. Очень мало высокотехнологичных предприятий в РК.

5. Неразвитая финансовая и сервисная инфраструктура поддержки старт-ап компаний.

6. Отсутствие законодательной базы, регулирующей процессы коммерциализации.

7. В условиях плохо защищенной интеллектуальной собственности у ученых нет стимула лицензировать новые технологии.

8. Малое количество разработок, близких к серийному производству.

9. Сложность коммерческой, технологической экспертизы казахстанских технологий.

10. Сложность оценки стоимости интеллектуальной собственности.

11. Низкий уровень юридической грамотности изобретателей.

12. Отсутствие инфраструктуры коммерциализации технологий в Казахстане.

13. Слабые связи между:

– отечественными предприятиями и сектором НИОКР;

– отечественным и международным секторами НИОКР;

– отечественными предприятиями и международными технологическими рынками;

– МСБ и крупными предприятиями РК.

Для повышения эффективности инновационной деятельности необходимо разработать и реализовать промышленную инновационную политику, включающую систему мер по селективной поддержке стратегически важных секторов национальной экономики РК. Эти секторы призваны влиять на экономический рост, его структурные преобразования, включая инновационную сферу.

Для выявления приоритетов государственной инновационной промышленной политики необходимо использовать следующие ***критерии***:

- наличие и реализация научно-технического потенциала;

- ноу-хау, способные обеспечить технологический прорыв;

- ресурсы квалифицированных рабочих;

- возможности использования современных информационных технологий;

– возможность притока иностранных и внутренних инвестиций в структурную перестройку производства, его инновационную сферу;

- наличие конкурентоспособных смежных и родственных производств, делающее возможным перелив квалифицированных кадров и технологий из сектора в сектор, из региона в регион;

- стабильность воспроизводственных связей.

Для увеличения объема финансирования науки и инновационной деятельности необходимо улучшить инвестиционный климат. Государственная инвестиционная политика должна обеспечивать не только привлечение капитала, но и его целевое использование на стратегически важных инновационных направлениях развития. Для Казахстана важны следующие эффективные направления инвестиционной деятельности государства:

– инвестиции в реструктуризацию и модернизацию производства и в новые производства;

– инвестиции в приоритетные научные проекты и создание условий для привлечения в дальнейшем частного капитала.

Инновационное развитие Республики предполагает активное использование возможностей государства и частного бизнеса на основе государственно-частного партнерства для формирования современной индустриальной инфраструктуры, развитие которой будет определять успешность реализации крупных системообразующих «прорывных» проектов.

С этой целью создан Национальный научно-технологический холдинг «Парасат», функцией которого является создание благоприятных условий и непосредственное участие в получении, генерировании и коммерциализации научных разработок, востребованных для устойчивого научно-технологического и социально - экономического развития Казахстана.

Деятельность холдинга по реализации казахстанского научно - технологического потенциала РК и ликвидации существующего разрыва между наукой и производством включает следующие этапы:

1. Формирование научно - технических потребностей и нужд промышленности, в том числе, путем проведения технологического аудита промышленных предприятий.

2. Формирование уполномоченными государственными органами на основе предложений промышленности государственных заданий в рамках реализации республиканских научно-технических бюджетных программ.

3. Проведение научными организациями холдинга «Парасат» и его партнерами научно–исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В соответствии с Протоколом заседания Высшей научно-технической комиссии при Правительстве Республики Казахстан от 29 января 2007 года № 24-5/007-526, приоритетными направлениями инвестиционной деятельности технологический холдинга «Парасат» являются:

1. Нанотехнологии и новые материалы.

2. Биотехнологии.

3. Технологии для углеводородного и горно–металлургического секторов и связанных с ними сервисных отраслей.

4. Ядерные технологии и технологии возобновляемой энергетики.

5. Информационные и космические технологии.

Для поддержки отечественной науки необходимо предусмотреть меры по продвижению на рынок результатов завершенных НИОКР путем субсидирования продуктов исследований в рамках различных проектов в случае, если эти продукты по критериям «цена – качество – эффективность» не уступают зарубежным разработкам.

Для Казахстана важнейшей задачей является выработка долгосрочной, согласованной инновационно-технологической и структурной стратегии, ориентированной на инновационный прорыв, распространение пятого и освоение шестого технологических укладов, диверсификацию экономики и прогрессивные структурные сдвиги.

В число стратегических приоритетов Казахстана входит создание потенциально конкурентоспособных, в том числе, экспортно-ориентированных производств, работающих в отраслях экономики несырьевой направленности.

Необходимы структурные сдвиги в пользу производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью, диверсификация экспорта и расширение выхода Казахстана на внешние рынки с готовой продукцией, углубление интеграции экономики Республики со странами СНГ.

В качестве финансового механизма развития инновационной деятельности в большинстве промышленно развитых стран используются налоговые льготы. Однако имеющиеся в Налоговом кодексе РК льготы предполагают компенсацию только по корпоративному налогу в размере 7,5% от затрат на НИОКР и фактически не работают из-за отсутствия четких процедур налогового администрирования.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «Об инвестициях» инвесторам, осуществляющим инвестиций в фиксированные активы казахстанского юридического лица для создания новых, расширения и обновления действующих производств с применением современных технологий в приоритетных видах деятельности, предоставляются следующие преференции:

– *по корпоративному подоходному*

налогу предоставляется право дополнительных вычетов из совокупного годового дохода стоимости вводимых в эксплуатацию основных средств сроком до 10 лет, в зависимости от объема инвестиций;

– *по налогу на имущество* предоставляется освобождение сроком до 5 лет от уплаты налога в отношении основных средств, вновь введенных в эксплуатацию в рамках инвестиционного проекта;

– *по земельному налогу* предоставляется освобождение сроком до 5 лет от уплаты налога по тем земельным участкам, которые были приобретены либо использованы для реализации инвестиционного проекта;

– *освобождение от обложения таможенными пошлинами* при импорте оборудования и комплектующих к нему, ввозимых для реализации инвестиционного проекта (реально не применим к научной сфере) в случае отсутствия на территории Казахстана производства аналогичных оборудования и комплектующих к нему либо недостаточного их производства или их несоответствия требованиям, предъявляемым в рамках инвестиционного проекта;

– *предоставление государственных натурных грантов* в собственность либо в землепользование в виде земельных участков, зданий, сооружений, машин и оборудования, вычислительной техники, измерительных и регулирующих приборов и устройств, транспортных средств (за исключением легкового автотранспорта), производственного и хозяйственного инвентаря.

В настоящее время в Казахстане существует слишком много структур (департаменты, отделы и др.) управления наукой в различных министерствах, что создает трудности при проведении единой государственной политики в научно-технической сфере.

В целях эффективного развития научных исследований и разработок, совершенствования системы управления научно-технической сферой и механизмов финансирования науки, назрела необходимость реализовать принцип единого администрирования программ прикладных научных исследований, финансируемых через уполномоченный государственный орган в области научно-технической деятельности.

В целях совершенствования системы финансирования НИОКР рекомендуется реализовать следующие мероприятия:

1. Распределение грантов и их финансирование должно быть прозрачными и контролируемыми государственным органом. Решения о предоставлении грантов должны приниматься только на научной основе.

2. Упрощение процесса предоставления грантов путем определения оптимальных условий для конкурса.

3. Отбор проектов должен осуществляться при участии иностранных экспертов.

4. Создание компетентной и объективной экспертной комиссии для обеспечения прозрачности конкурса и причины отказа в предоставлении гранта.

5. Оценка проектов независимыми экспертами, в том числе иностранными учеными.

6. Переход к конкурсной системе грантов, при которой решения принимаются по результатам независимой научной экспертизы.

7. Исследования и развитие должны финансироваться на основе гранта, предоставляемого Фондом науки или Национальным инновационным фондом на период 3-5 лет. Получатели грантов должны отбираться на конкурсной основе отечественными и иностранными научными сотрудниками по критериям научной продуктивности.

8. Преимущество при финансировании должно отдаваться проектам, на которые получены патенты.

9. Расширение спектра проектов, финансируемых по грантам. При этом программа гранта должна быть подробно изложена и определена приоритетными направлениями. Распределяющий орган должен иметь единую структуру и включать представителей высших учебных заведений и исследовательских институтов.

10. Система грантов должна определять объем работы, на которую выдаются гранты. При этом необходимо использовать опыт иностранных организаций для упрощения процесса регистрации и подачи заявок, а также сопоставлять финансирование с иностранными грантами.

11. Обеспечение объективности и прозрачности проверки на всех этапах рассмотрения проектов.

12. Поощрение сотрудничества ученых и студентов с коллегами из других стран, участия в международных конференциях, предоставление грантов на дальнейшее обучение за рубежом.

13. Признание успешных предпринимателей и ученых, что придаст стимул всем остальным. Сюда можно отнести написание автобиографий этих ученых, о том, как они достигли таких результатов, публикация исследовательских работ и т.д.

14. Предоставление грантов на трансферт технологий, на поддержку лицензирования внутренних и внешних технологий.

Реализация предлагаемых мероприятий будет способствовать повышению эффективности функционирования национальной инновационной системы Республики Казахстан, вхождению Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хусаинов Б.Роль бизнеса в модернизации экономики Казахстана, М.-2011. – 230 с.
2. Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005–2015 гг. Утверждена Постановлением Правительства РК от 25 апреля 2005г. № 387.
3. Кайгородцев А.А. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие – Усть-Каменогорск: КАСУ, 2009. – 148 с.
4. О государственной поддержке инновационной деятельности. Закон РК от 23 марта 2006 г. № 135-III З РК.

УДК 339.187.62

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ахметова Л.М.

Лизинг в современных условиях является важным инструментом осуществления инвестиционной политики. Особенно возрастает роль лизинговых отношений в сфере агропромышленного комплекса. И, тем не менее, имеется недооценка роли лизинга как инвестиционного инструмента управления развитием экономических систем, отраслей и комплексов. Отсутствует пока единый методологический подход к понятию его сущности, что обусловливает различную трактовку этой категории.

Лизинг как форма инвестиционной поддержки обладает рядом преимуществ, по сравнению с банковским кредитом. Главные из них состоят в том, что он дает возможность приобретения средств производства при отсутствии большого начального капитала, инвестирование осуществляется не в денежной, а в вещественной форме, позволяющей предмет лизинга сразу же задействовать в производстве. Но лизинг имеет и недостатки, главный из которых - более высокая цена имущества, по сравнению с ценой при прямой его покупке. Однако сравнение недостатков и преимуществ дает основание сделать вывод в пользу последних. И, тем не менее, лизинг может быть выгоден, если: предприятие не располагает необходимыми собственными средствами; имеются льготы для осуществления лизинговых операций; на свободном рынке отсутствует или имеется дефицит техники; процедура оформления лизинга проста и понятна для лизингополучателя. Особенно возрастает роль лизинга в системе антикризисного управления. Исследование сущности лизинга позволяет сделать заключение, что он обусловливает повышение инвестиционной активности и служит действенным инструментом технического перевооружения производства.

Как вид инвестиционной деятельности, лизинг стимулирует научно - технический прогресс, открывает путь к новой технике и передовым технологиям производ-

ства, обеспечивает рост реального сектора экономики, создает условия для устойчивого экономического роста, дает возможность повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции. Лизинг содействует диверсификации экономики, позволит уйти от ее сырьевой ориентации и создает условия для роста перерабатывающих отраслей. Лизинг в современных условиях может стать важным рычагом активизации инновационной деятельности предприятий, расширения предпринимательства.

Лизинг как барометр чутко реагирует на изменения макроэкономических показателей в глобальной и национальной экономике. Он зависит также от состояния финансового и реального секторов экономики. Глобальный финансовый кризис повлиял на ужесточение условий кредитования предприятий реального сектора экономики и лизингового бизнеса.

В настоящее время имеются проблемы в области модернизации и обновления основных фондов, что существенным образом сказывается на конкурентоспособности отечественной продукции. Обновление основных фондов и техническое перевооружение должны стать приоритетом государственной индустриальной политики, так как повышение производительности труда напрямую зависит от состояния основных средств.

«Низкие темпы обновления основных фондов, наблюдаемые в Казахстане, и, соответственно, значительный физический износ основных фондов являются причиной низкой эффективности производства и невозможности освоения новых видов продукции. Главным инструментом государственной поддержки в сфере обновления основных фондов станет система лизинга по льготной процентной ставке. В этих целях необходима разработка соответствующих бюджетных программ, предусматривающих предоставление лизинговых услуг по обновлению основных фондов и техническому перевооружению через институты развития по приоритетным направлениям на основе проведенного анализа» (2).

Одним из инструментов, который выправит ситуацию с обновлением основного капитала в лучшую сторону, является финансовый лизинг.

Современный лизинг есть продукт и категория развитой рыночной экономики. Он возник на основе эволюции и тесной интеграции арендных, торговых и кредитных отношений. Возникнув и распространяясь сначала в развитых индустриальных странах, где сложились высокая культура, технологии и традиции ведения бизнеса (предпринимательства), он далее со значительными трудностями внедряется в развивающихся странах, и, в последнюю очередь, в группе стран с переходной (транзитной) экономикой.

Активное распространение лизинговых операций во все большем числе стран дало возможность изучить общие тенденции в развитии лизинга, которые прослеживаются, начиная с новых, только что возникающих рынков, и заканчивая более зрелыми формами развития отрасли.

В зависимости от финансово - экономических условий и уровня развития конкретного региона (страны), лизинговая индустрия будет характеризоваться определенными признаками. В каждой стране лизинговый бизнес будет находиться в какой-то собственной, уникальной точке развития. Однако, по мнению экспертов, очевидны и общие универсальные признаки и течение развития. Иными словами, лизинг в любой стране проходит через довольно четкие стадии, которые наиболее полно прослеживаются при развитии этой отрасли в развивающихся странах.

Первая стадия связана с преимущественно финансовой арендой (финансовым лизингом). Лизинг на данном этапе является достаточно новым финансовым инструментом, и конкуренция на данном рынке практически отсутствует. Конечной целью лизингополучателя является приобретение оборудования в собственность, поэтому он обычно выкупает предмет лизинга в конце срока аренды (выкуп осуществляется в результате полного погашения задолженности по лизинговым платежам). Срок договора лизинга совпадает или приближен к срокам амортизации основных средств. Соответственно, оборудование в конце сделки либо автоматически переходит в собственность лизингополучателя, либо выкупается по номинальной стоимости.

Основной целью использования лизингового механизма, с точки зрения лизингополучателя, является получение финансовой помощи (в виде отсрочки платежей). Очень часто данная форма используется с целью оптимизации налоговых льгот, которая связана, прежде всего, с ускоренной амортизацией, а также с тем, что лизинговые платежи, в отличие от процентов за кредит, полностью относятся на себестоимость. С другой стороны, на первоначальной стадии развития лизинговой индустрии государством могут быть предусмотрены и другие льготы и преференции, не действующие при других формах финансирования инвестиций. Хотя следует отметить и тот факт, что на данном этапе развития, как правило, существуют определенные недостатки в бухгалтерском и налоговом сопровождении лизинговых операций.

Второй этап становления лизинговой индустрии характеризуется более жесткой конкуренцией среди операторов данного рынка. И хотя основным остается попрежнему финансовый лизинг, условия лизинговых соглашений становятся дифференцированными. Это объясняется с одной стороны, ужесточением конкуренции на рынке лизинговых услуг, а с другой, расширением круга лизингополучателей и спектра лизингуемого имущества.

Дифференциация, прежде всего, касается структуры лизинговых платежей, которые зачастую подстраиваются под денежный поток лизингополучателя, а также под динамику остаточной стоимости лизингового имущества. Вариации последней используются для минимизации расходов лизингополучателя и еще более отдаляют лизинг от традиционно обеспеченного кредита. По мере дальнейшего развития более широкое применение находят все новые формы лизинговых соглашений, такие, например, как возобновляемый лизинг или «левередж-лизинг», которые используются дочерними лизинговыми компаниями, созданными производственными структурами для активизации продаж.

Третья стадия характеризуется активным развитием оперативного лизинга, срок которого намного меньше физического срока службы оборудования. Стимулирующими факторами, обусловливающими применение новых форм лизинга, служат, во-первых, дальнейшее усиление конкуренции, связанной со все большим числом активно действующих лизинговых компаний; во-вторых, более совершенное законодательство, которое на данном этапе уже не столько препятствует, сколько способствует развитию новых видов лизинга. Для обеспечения перехода лизинговой индустрии на данную стадию одним из решающих факторов является наличие достаточно развитого вторичного рынка оборудования.

Это связано с тем, что именно на этом этапе у лизингодателя возникает реальный риск, связанный с остаточной стоимостью активов, поскольку у лизинговых компаний могут возникать проблемы с реализацией лизингового имущества по окончании срока оперативной аренды (лизинга). Для минимизации данного риска лизингодателям придется также более профессионально управлять собственными активами, что связано, в свою очередь, с наличием у последних уже достаточно большого опыта работы в данной области.

На четвертом этапе ужесточение конкуренции между субъектами лизингового бизнеса приводит к появлению новых видов услуг, таких как секьюритизация, венчурный лизинг, проектное финансирование.

На последней стадии развития лизинговой индустрии происходит насыщение рынка лизинговых услуг, так как основные усилия лизинговых компаний направляются на оптимизацию и сокращение оперативных расходов.

При этом исследования показывают, что стремительное развитие лизинга наиболее характерно для стран с благоприятными экономическими условиями и развитой нормативно-правовой базой.

В целом формирование современного лизинга – это многоэтапный и многостадийный, динамичный экономический процесс, протекающий во времени и пространстве.

Лизинг как сложный продукт не умещается в рамках узких, однозначных толкований. Исходя из анализа существующих в литературе точек зрения, позиций, мы предлагаем интерпретировать современный лизинг одновременно как: 1)

экономический процесс; 2) вид договора (или комплекс договорных отношений); 3) вид деятельности (бизнеса, предпринимательства); 4) отрасль экономики (лизинговая индустрия); 5) отрасль знаний и науки.

Лизинг как экономический процесс имеет свои этапы и последовательность осуществления. Процесс лизинговых отношений, на наш взгляд, включает в себя процессы маркетинговых исследований на рынке средств труда, реализуемых поставщиками, а также на рынке товаров и услуг, реализуемых лизингополучателями, логистические процессы в ходе доведения средств труда от продавцов до потребителей (транспортировка и хранение лизингового имущества, управление материальными, денежными и информационными потоками) и оказание дополнительных услуг, связанных с консультированием, монтажом и наладкой, техническим обслуживанием и ремонтом и т.д. в процессе использования (потребления) имущества.

Лизинговый процесс связан с процессом воспроизводства и обновления основных фондов (основного капитала), с инвестиционным процессом. Схематически он представлен на рисунке 1.

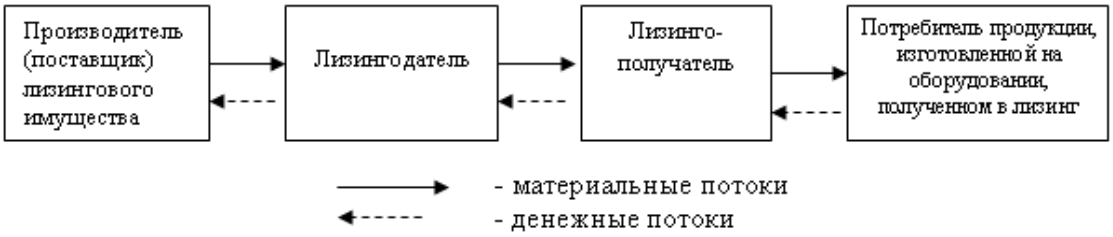


Рисунок 1 - Схема движения материальных и денежных потоков в лизинговом инвестиционном процессе

В настоящее время операторы казахстанского лизингового рынка рассматривают несколько вариантов расширения источников финансирования. Первым из них является прямое привлечение кредитных средств международных финансовых институтов развития.

Между тем, помимо прямого кредитования со стороны международных финансовых институтов, операторы рынка должны предусмотреть возможность привлечения и другого источника финансирования лизинговых операций - государственных бюджетных средств.

В этой связи именно государственные бюджетные средства могли бы оказать существенную поддержку отечественному рынку лизинга. Тем более, что сегодня правительство с банками второго уровня достаточно активно решает вопрос государственного фондирования тех же самых строительных компаний.

Казахстан стал первой страной в СНГ, принявшей законодательство для развития исламского финансирования. Это дает возможность для открытия в стране исламских банков, исламских инвестиционных фондов, а также для выпуска исламских ценных бумаг. В первую очередь, внедрение в Казахстане исламского финансирования расширяет спектр финансовых услуг. Кроме того, это является инструментом привлечения в Казахстан инвестиционного капитала и крупных мировых участников исламской финансовой индустрии. Исламское финансирование рассматривается нами как альтернативный традиционный источник финансирования лизинговых операций.

Специфика лизинговой деятельности в последние годы в связи с развитием рынка выдвигает на первый план риск принятия необоснованного решения о заключении сделки, поэтому управление рисками становится важным инструментом в рамках стратегического развития компаний. К сожалению, стандартизированные и унифицированные подходы к оценке и управлению рисками лизинговых компаний отсутствуют, поэтому компаниям приходится самостоятельно разрабатывать такие системы, что является весьма трудоемким

процессом. Методы минимизации риска, часто применяемые на практике лизинговыми компаниями (авансовые платежи, залоги, другие обеспечительные меры, страхование), не решают проблемы комплексного управления ими, а ведут к удорожанию сделки, перекладыванию ответственности с одного участника лизинговых отношений на другого, а также к так называемому порочному кругу риска.

Экономическая сущность лизинга в течение длительного периода времени остается спорной. Содержание и роль его в теории и практике трактуется по-разному, и зачастую противоречиво. Ряд российских авторов выдвигали идею о двойственной природе лизинга, другие, являясь сторонниками расширительной его трактовки, обосновывали точку зрения о тройственной природе лизинга. Некоторые экономисты считали лизинг экономической категорией, а другие относили его к экономико - правовой категории.

Таким образом, лизинг является экономической категорией и видом инвестиционной деятельности, расширяющей, развивающей производственный потенциал предприятий и производительный капитал страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лизинг. Принципы и формы – М.: ООО фирма «Благовест-В», 2009 г.
2. Макеева В.Г. Лизинг: учебное пособие – М., 2007
3. Источники финансирования лизинговых операций в Казахстане. // «Аль Пари». – 2010. - №3. – с. 85-92.
4. Лизинг в Казахстане: периоды и этапы становления и развития // Вестник Академии труда и социальных отношений Федерации профсоюзов Украины – 2009. - №5. – с. 96-101.

УДК 001.895:330.342

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Каримбаева Г.Ж.

В сопоставлении с реалиями глобализации переход к экономике инновационного типа особенно актуален для Казахстана. Ни одна национальная экономика не сможет конкурировать на мировом рынке в настоящее время без тех прогрессивных сдвигов, которые происходят благодаря инновациям.

Нельзя не поддержать позицию Л. Абалкина, который считает, что настало время реанимации интереса к таким аспектам экономики, как научно-технический прогресс, рост производительности труда, экономия ресурсов, повышение конкурентоспособности продукции. В этих случаях объектом анализа становится профессиональное изучение структуры общественного воспроизводства, его инновационной активности [1].

Достичь уровня благосостояния развитых стран к 2015 г. Казахстан может на основе модели догоняющего развития. Как утверждает В. Полтерович, у развивающихся стран есть «преимущество отсталости» перед развитыми экономиками – возможность заимствования уже созданных, прошедших «опытную адаптацию» институтов, производственных и управленческих технологий. По его мнению, именно задачу широкомасштабного заимствования для переоснащения всех отраслей в рамках единого стратегического плана следует положить в основу стратегии технологически отсталой страны, что гораздо дешевле инноваций. При этом должна быть создана система, позволяющая вовлечь в процесс выработки стратегии представителей всех отраслей, а их активное участие должно определяться экономической заинтересованностью [2].

Французское innovation восходит к латинскому innovatio (обновление, перемена) и обозначает такое новшество или нововведение, которое, во-первых, делает соответствующую систему существенно более эффективной, и, во-вторых, как следст-

вие, имеет положительную оценку [3].

Само понятие innovation впервые появилось в научных исследованиях XIX в., а было введено в оборот в научных работах Й. Шумпетера в начале XX в. как «изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности». По его мнению, инновация не является таковой, пока она успешно не внедрена и не начала приносить пользу. Говоря об экономической инновации в работе «Теория экономического развития», он утверждал, что «каждый производственный метод, применяемый в данный момент, должен отвечать экономической целесообразности, но включать соображения не только чисто экономические, но и естественнонаучные…». К интернальным факторам равновесной системы Й. Шумпетер отнес конкуренцию, основанную на инновациях, главным источником которых становится научно - исследовательская деятельность крупных корпораций [4].

В настоящее время в научной литературе нет общепринятого определения инноваций. В наиболее абстрактной форме определение дал английский социолог Г. Спенсер. «Инновация - это нечто совершенно новое применительно к конкретной ситуации, что можно использовать, когда мы начинаем осознавать это». Несмотря на его абстрактность, это определение включает три важных момента: инновация - это новое явление для людей, которые имеют какое-то отношение к этому явлению; инновация - осознанное нами новое явление; инновация - такое новое явление, которое можно использовать [5].

Одним из первых исследователей проблем инноваций в России был Н.Д. Кондратьев. В работе «Большие циклы конъюнктуры» он ввел понятие «длинной волны» применительно к инновациям, характеризующим влияние радикальных инноваций на мировое промышленное развитие. К таким инновациям он отнес изобретение паровых машин, идею строительства железной дороги, электроэнергетику и автомобилестроение.

Некоторые исследователи делают попытку найти отличия инноваций от простых усовершенствований, которые, по их мнению, не следует считать инновациями. Так, Ю.А. Яковец, рассматривая инновации с позиций макроэкономического подхода, считает, что инновации можно отличить по следующим двум критериям: качественный скачок в уровне развития техники в результате реализации изобретения (критерий новизны); значительное увеличение экономического, экологического, социального, эффекта в результате инновации (критерий эффективности) [6].

Такой подход может быть оправдан с позиций научно-технического прогресса и их воздействия на развитие производительных сил общества.

Согласно закону Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности», инновация - результат научной и научно-технической деятельности, являющийся объектом интеллектуальной собственности, внедрение которого в различные сферы производства и управления обществом является экономически эффективным и (или) социально, экологически значимым [7].

Понятие инновация относится как к радикальным, так и постепенным изменениям в продуктах, процессах и стратегии организации (инновационная деятельность). Исходя из того, что целью нововведений является повышение эффективности, экономичности, качества жизни, удовлетворенности клиентов организации, понятие инновационности можно отождествлять с понятием предприимчивости - бдительности к новым возможностям улучшения работы организации (коммерческой, государственной, благотворительной, морально-этической).

Обобщая вышесказанное, можно предположить, что инновации - это новшества в любой сфере деятельности человека, обладающие более высоким научно-техническим потенциалом, новыми потребительскими качествами, обеспечивающими экономию затрат и увеличение прибыли.

Инновации рассматриваются с разных точек зрения: в связи с технологиями, коммерцией, социальными системами, экономическим развитием и формулированием

политики. Соответственно, к разновидностям инноваций можно отнести технологические, социальные (процессные), продуктовые, организационные, маркетинговые инновации [8].

Исходя из этого, можно считать, что инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) основана на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавленной стоимостью.

Предполагается, что при этом, в основном, прибыль создает интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала). А инновационная деятельность представляет собой использование инноваций путем их внедрения в различные сферы производства и управления обществом.

Некоторые исследователи (Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбитт и др.) считают, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство страны, которая её воплощает. Этого же мнения придерживается Б.-О. Лундваль, который считает, что основным путем повышения конкурентоспособности страны (в особенности малой страны) является изобретение инноваций и генерирование новых знаний [9].

Л. Туроу, характеризуя происходящие изменения в современной экономике, пишет: «Если XX век был столетием отраслей, основанных на использовании естественных ресурсов (стали, металла, нефти), то XXI век станет столетием того, что ранее называли «искусственными» интеллектуальными отраслями. В своей совокупности все эти направления создают не только новые сегменты промышленности, они видоизменяют традиционные отрасли. И хотя особенности хозяйственного развития различных стран обусловливают специфику протекания многих экономических процессов, что отражается и в их структуре. Тем не менее, однонаправленность экономического развития представляется достаточно очевидной» [10].

Инновационная экономика впервые появилась в США. Э. Тоффлер указывает её начало - 1956 г., «первый символический показатель исчезновения экономики дымящих труб Второй Волны и рождения новой экономики Третьей Волны: «белые воротнички» и служащие численно превзошли заводских рабочих с «синими воротничками» [11].

В настоящее время, по различным оценкам, от 70 до 100% прироста производства в современном мире обеспечивается за счет науки и инновационных технологий. Активный перелив капитала и рабочей силы в эти сферы в развитых странах был обусловлен также следующими факторами:

- монополизация в традиционных отраслях затруднила приток новых инвестиций и вынудила искать новые сферы приложения капитала;
- рынок наукоемкой продукции характеризуется наличием стабильного спроса, значительно превышающим предложение;
- эти отрасли отличаются высоким уровнем производительности труда (в 2,5–3 раза выше, чем в других отраслях) за счет современной технологической базы и, следовательно, более низкими издержками производства. В сочетании со стабильным спросом и высокими ценами на продукцию это обеспечивает получение дополнительных высоких прибылей, значительно превышающих размеры средней прибыли, что ведет к усилению межотраслевой конкуренции и притоку новых капиталов;
- в новых отраслях промышленности производится продукция военного назначения, благодаря чему обеспечиваются гарантированные рынки сбыта и рост объемов производства. Кроме того, государство, как потребитель военной продукции, как правило, предоставляет этим отраслям различные налоговые и амортизационные льготы и стимулирует развитие новых отраслей для поддержания конкурентоспособности товаров в условиях обостряющейся конкурентной борьбы на мировых рынках наукоемкой продукции;
- немаловажным фактором динамичного развития этих отраслей в условиях энергетического дефицита является их от-

носительно низкая энерго- и материалоемкость.

Инновационная экономика характеризуется и такими базовыми принципами как

• высокий индекс экономической свободы;

• высокий уровень развития образования и науки;

• высокое и конкурентоспособное качество жизни;

• высокое качество человеческого капитала в его широком определении;

• высокая доля инновационных предприятий (свыше 60-80%) и инновационной продукции;

• замещение капиталов;

• конкуренция и высокий спрос на инновации;

• избыточность инноваций и, как следствие, обеспечение эффективности части из них за счет конкуренции;

• инициация новых рынков;

• принцип разнообразия рынков [12].

Замещение капиталов происходит на каждом этапе инновационного процесса. Финансирование фундаментальной науки осуществляется государством через систему научных грантов, инвестирование в инновационную инфраструктуру. Это привлекает разного рода научные коллективы, которые конкурируют между собой за получение финансирования всевозможных исследований и разработок. Задача этого этапа - получить избыток инновационных идей, что позволяет создать условия для замещения капитала. Частные фирмы приобретают патенты, предполагая получение сверхприбыли. Таким образом, инновационная экономика получает следующий приток финансирования уже не за счёт государства, а за счёт частных инвесторов.

По мере достижения определенного уровня, инновационные компании становятся интересными для более крупных корпораций, инновационных и венчурных фондов. Таким образом, ещё до этапа доведения будущих разработок до опытных образцов рынок разогревается, привлекаются иностранные инвесторы, производственные компании, покупающие разработки, на основе которых они смогут запустить технологические новинки. В конце процесса идёт замещение капитала конечным потребителем изделий, в которых собраны самые разнообразные разработки. При этом никто не финансирует всю цепочку от научной идеи до конечного изделия.

В инновационной экономике происходит замещение физического и природного капитала человеческим капиталом.

Инновационная экономика предполагает избыточное количество агентов на каждой стадии инновационного процесса: избыток знаний, идей, разработок, патентов, компаний, предпринимателей, инфраструктур. При этом предполагает одновременный рост разного рода рынков, который обеспечивается в случае, если есть разного рода избытки. Избыток научных открытий и идей инициируется вне зависимости от того, будут ли они когда-либо доведены до производства и потребителя. Независимо от этого, происходит стимулирование образования различных компаний - разработчиков. Это делается за счёт строительства центров коллективного пользования научным оборудованием, технопарков, особых налоговых зон, льгот и дотаций. Одновременно с этим должен создаваться избыток финансовых институтов, задействованных в инновационной экономике, чтобы инвесторы конкурировали между собой за покупку акций стартапов.

Такая экономика строится через образование новых рынков идей, разработок, интеллектуальной собственности, инновационных продуктов, на которых старые структуры экономики переводятся в новое качество.

Отдельным рынком является рынок разработок новых организационных форм для компаний и структур инновационной экономики. Используются такие организационные формы, как технопарки при университетах, корпоративные учебные центры, кластеры малого бизнеса, бизнес-инкубаторы для инновационных компаний, центры трансфера технологий при исследовательских институтах, специальные торговые площадки для инновационной сферы.

Это рынки потребительских и производительных ожиданий, интеллектуальной собственности, инвестиций, знаний и идей, новых организационных форм инновацi-

онной экономики, интеллектуальной и управленческой силы.

Под влиянием кризисных явлений, а также расширения эффективного спроса на готовые изделия в конце прошлого века отмечалось бегство от сырьевой направленности значительной части развивающихся стран. По оценкам ВТО, из 111 (по версии ВТО) развивающихся стран 30 лет назад только 8 стран поставляли на мировой рынок преимущественно продукцию высокой степени переработки, сейчас их – 35. В начале текущего столетия на долю минеральных продуктов приходилось лишь 11%, основных металлов – 4%, а готовых промышленных товаров – 66%, в том числе продукции машиностроения – 41% мирового экспорта.

Указанные тенденции нельзя не учитывать и Казахстану, для того чтобы создать предпосылки для выхода из категории стран «догоняющего развития».

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. О новой концепции долгосрочной стратегии // Вопросы экономики. - 2008. - № 3. - С. 37-48
2. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. - 2008. - № 4. - С. 4-24
3. Милославский И. http://www. inauka. ru/education/
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. - 456 с.
5. Философия в вопросах и ответах: учебное пособие / под ред. А.П. Алексеева; Л.Е. Яковлевой. - М.: Проспект, 2007. - 142 с.
6. Яковец Ю. Научно-техническое прогнозирование // Экономист. 2002. - №5. – С. 34-39
7. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности» от 23.03.2006 г. № 135. - Ведомости Парламента Республики Казахстан. – 2006. - № 5-6. - С. 35
8. http://ru.wikipedia.org/wiki
9. Lundvall B.A. National system of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning. Pinter: London, 1992
10. Мустапаев Р. Инновационный механизм повышения конкурентоспособности регионов. - Астана: Елорда, 2007. - 208 с.
11. Тоффлер Э. Третья волна. - М., 2004.
12. Корчагин Ю. А. Современная экономика России. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. - С. 403

УДК 338.4

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Искендерова Ф.В.

Особо остро проблема экологической безопасности стоит перед рядом казахстанских регионов и, в частности, перед г. Усть-Каменогорском, который занимает первое место среди казахстанских городов с наибольшим загрязнением территории, из-за обширных промышленных зон.

Для промышленных предприятий в данной ситуации очень важно соблюсти баланс между экологической безопасностью, требующей значительных денежных затрат, и экономической эффективностью деятельности хозяйствующего субъекта. В такой ситуации необходимо организовать производственную деятельность таким образом, чтобы она обеспечивала разумный компромисс между производственными целями и их экологическими последствиями (1).

В такой ситуации оценка и принятие решений становятся достаточно сложной задачей. Одним из путей решения этой задачи является разработка системы критериев оценки экологической безопасности промышленного производства, которая должна охватывать все уровни его взаимодействия с окружающей средой - от локального до глобального.

Система критериев оценки экологической безопасности промышленного про-

изводства локального уровня ориентирована на оценку экологической опасности отдельных промышленных объектов. Под промышленным объектом понимается отдельно расположенная промплощадка предприятия, промышленное предприятие или группа промышленных предприятий, которые могут рассматриваться, как единый площадной источник техногенного воздействия.

Безопасность предприятия может быть описана следующими группами показателей (2):

1) натуральные и условные показатели, характеризующие вредное влияние предприятия (объемы фактических и условных выбросов и сбросов вредных веществ, вывоза отходов, уровней вредных физических воздействий, рассчитанные и фактические поля средних и максимальных концентраций вредных веществ в различных средах, и т.д.);

2) ресурсопотребление и ресурсный баланс предприятия (потребление кислорода, водопотребление, производство и потребление электроэнергии, и т.д.);

3) характеристики территории, на которую оказывает воздействие предприятие (плотность населения, структура биоценозов, ценность территории);

4) техническое состояние предприятия;

5) комплексные показатели, характеризующие экологическую безопасность предприятия;

6) эколого-экономические показатели, отражающие стоимостный аспект экологической безопасности.

Оценка безопасности предприятия производится на основе технической документации предприятия (показатели 4-й и частично 2-й групп); экологической документации предприятия и материалов экологической экспертизы (показатели 1-й, частично 2-й, 3-й, 5-й и 6-й групп); финансовой документации предприятия (часть показателей 6-й группы); данных о районе расположения предприятия (показатели 3-й группы); соответствующих методик расчетов комплексных экологических и эколого-экономических показателей (5-я и 6-я группы).

По сути, показатели 1-4-й групп являются исходными данными для расчетов комплексных экологических и эколого-экономических характеристик безопасности предприятия. Списки и характеристики этих показателей подробно описаны в соответствующих нормативно-методических источниках.

Прежде, чем перейти к характеристике предлагаемых комплексных показателей экологической безопасности промпредприятия, необходимо определить основные термины (3).

Класс опасности предприятия - основная (и по сути единственная) в современной отечественной нормативной базе комплексная характеристика экологической опасности предприятия. Выделяется пять классов опасности. Класс определяется в зависимости от величин параметров разбавления по воде и по воздуху.

Параметр разбавления представляет собой количество воздуха (или воды), необходимое для того, чтобы концентрации загрязняющих веществ, выделяемых предприятием в соответствующие среды, не превышали величин ПДК. В зависимости от класса опасности предприятия, нормируются размеры санитарно-защитной зоны. Территория предприятия - территория соответствующих промплощадок, где расположены основные технологические и вспомогательные объекты предприятия. В аспекте оценки экологической безопасности на локальном уровне территория предприятия рассматривается как субъект, а не объект воздействия, т.е. как местоположение точечных, линейных и площадных источников загрязнения или же как единый площадной источник загрязнения.

Зона воздействия предприятия - территория, на которой все реципиенты подвергаются значительному техногенному воздействию, связанному с функционированием предприятия.

Зона загрязнения предприятия - территория, где наблюдаются превышения ПДК в различных средах или ПДУ, причиной которых является деятельность предприятия. Если зона загрязнения превышает зону воздействия – это уже нарушение экологических нормативов. Зона загрязнения определяется расчетными пробами (методики расчетов максимальных приземных

концентраций ВВ в атмосфере, соответствующие по воде и по уровням вредных физических воздействий) или же на основании практических замеров, включающих данные мониторинга загрязнения атмосферы, поверхностных вод, специальных экспедиционных исследований и т. д.

Ареал вредного воздействия предприятия - территория, на которой отдельные реципиенты могут подвергнуться вредному техногенному воздействию, связанному с функционированием предприятия. Ареал вредного воздействия определяется экспертным методом, при этом обязательно учитывается влияние соседних предприятий и структура реципиентов территории. Ареал вредного воздействия обычно значительно шире зоны воздействия и зоны загрязнения.

Рассмотрим основные комплексные показатели для оценки экологической безопасности промышленного предприятия (табл.1).

Таблица 1. Система показателей экологической опасности

№	Наименование коэффициента/ показателя	Краткое содержание
1	Коэффициент нормативной экологической опасности	характеризует степень потенциальной экологической опасности предприятия в условиях нормальной эксплуатации при соблюдении всех экологических нормативов, служит безразмерной величиной, выражается в баллах и определяется в зависимости от класса опасности предприятия. Значения коэффициента пропорциональны нормированным величинам ПДК загрязняющего вещества для предприятий различных классов опасности.
2	Показатель превышения нормативной зоны загрязнения	безразмерный коэффициент, характеризующий степень превышения нормативного загрязнения атмосферы. По существующим нормам выбросы предприятия не должны ни в коем случае приводить к превышению ПДК в приземном слое атмосферы
3	Показатель превышения нормативного объема выбросов вредных веществ в атмосферу	безразмерный коэффициент, характеризующий степень превышения реальных выбросов вредных веществ в атмосферу над нормативными уровнями ПДВ
4	Показатель превышения нормативного объема сбросов вредных веществ в водоемы	безразмерный коэффициент, характеризующий степень превышения реальных сбросов вредных веществ в водоемы над нормативными уровнями ПДС. Рассчитывается с учетом степени ценности соответствующих водоемов (рекреационной, рыбохозяйственной, производственной и т.д.).
5	Показатель превышения нормативного объема отходов	безразмерный коэффициент, характеризующий степень превышения реального объема вывоза и складирования отходов над нормативным. Рассчитывается с учетом подготовки мест складирования отходов.
6	Показатель превышения нормативных уровней физических воздействий	безразмерный коэффициент, характеризующий степень превышения реальных вредных физических воздействий (шума, ультразвука, инфразвука, электромагнитного излучения) над нормативными величинами.
7	Коэффициент озеленения зоны воздействия	безразмерный коэффициент, характеризующий степень озеленения зоны воздействия предприятия. Если зона загрязнения превышает зону воздействия, коэффициент

		характеризует степень озеленения зоны загрязнения.
8	Коэффициент людности ареала вредного воздействия	безразмерный коэффициент, характеризующий степень заселенности ареала вредного воздействия предприятия, а, следовательно, и потенциальную опасность предприятия для населения.
9	Коэффициент ценности территории в пределах ареала вредного воздействия предприятия	безразмерный коэффициент, характеризующий сравнительную природную, общественную, культурно-историческую, рекреационную и другие ценности территории в пределах ареала воздействия предприятия относительно определенной эталонной территории.
10	Интегральный показатель экологической опасности предприятия	безразмерный (в баллах) показатель, позволяющий дать комплексную интегральную сравнительную оценку уровня экологической опасности предприятия с учетом как “внутренних”, так и “внешних” факторов

Предложенная система показателей экологической опасности промышленного объекта охватывает следующие основные направления (3):

1) оценка потенциальной опасности промышленного объекта в условиях нормальной эксплуатации (показатель №1);

2) оценка степени превышения уровня вредного воздействия над нормативным (нормативно-безопасным) (показатели №2-6);

3) оценка реципиентов вредного воздействия в территориальном аспекте (показатели №7-9);

4) комплексная интегральная оценка степени экологической опасности промышленного объекта (показатель №10).

5) оценка ресурсопотребления предприятий (показатели ресурсного баланса)

6) стоимостная оценка экологической опасности (эколого-экономические показатели).

Для оценки ресурсопотребления - все ресурсы, используемые предприятием, можно разделить на две основные группы: экологические и технологические.

а) экологические - вода и кислород;

б) технологические - электроэнергия и топливно-энергетические ресурсы (природный газ, нефть, мазут, бензин, дизельное топливо, уголь и т.д.).

По каждому из ресурсов определяются три показателя:

- количество использованного за определенный промежуток времени (год, полугодие, квартал, месяц) ресурса;
- количество произведенного за тот же промежуток времени ресурса;
- баланс по конкретному ресурсу.

В качестве исходных данных для расчета указанных выше показателей можно использовать проектную техническую и нормативную текущую техническую и финансовую документации предприятия, где обязательно должны быть сведения о предполагаемых проектных и текущих фактических расходах воды, электроэнергии, топлива.

Эколого-экономическими (стоимостными) показателями оценки экологической безопасности промышленных объектов обычно служат ущербы от загрязнения окружающей среды. Основными недостатками системы расчета ущербов, как социально-экономических критериев экологической безопасности предприятий, представляются недостаточно корректная и точная стоимостная оценка реальных потерь, вызванных вредным воздействием предприятия, а также сложность определения и нерепрезентативность исходных данных (за исключением методик расчетов на основании удельных ущербов).

Отсюда, в качестве стоимостного критерия для оперативной оценки экологической опасности промышленных предприятий на локальном уровне могут использоваться лишь ущербы, рассчитанные эмпирическим методом на базе удельных показателей.

Другим видом стоимостного критерия могут служить соответствующие экологические платежи предприятия (4). По сути, они являются производными от тех

же удельных показателей ущерба. Однако при определении платежей: во-первых, учитывается превышение предприятием допустимых норм воздействия (лимитные и сверхлимитные платежи); во-вторых, платежи за лимитное и сверхлимитное использование природных ресурсов позволяют в определенной мере осуществить стоимостную оценку ресурсной составляющей экологической безопасности; в-третьих, экологические платежи нормируются единой системой законодательных и подзаконных актов и обязательны для каждого предприятия, т.е. для их получения достаточно поднять соответствующую финансовую отчетность предприятия. Поэтому в качестве критериев стоимостной оценки экологической опасности предприятия предлагаются:

1. Суммарные годовые платежи за загрязнение окружающей природной среды в пределах лимита, установленного предприятию.

2. Суммарные годовые сверхлимитные экологические платежи (за сверхлимитное загрязнение, за аварийные и залповые выбросы, экологические штрафы).

3. Суммарные годовые платежи за нормативное использование соответствующих ресурсов.

4. Суммарные годовые платежи за сверхнормативное использование ресурсов.

Соотнеся первый показатель со вторым, а третий с четвертым, можно получить дополнительные поправочные коэффициенты, характеризующие превышение нормативных показателей экологической опасности и ресурсопотребления предприятия уже на основании стоимостных эколого-экономических показателей.

Таким образом, комплекс характеристик и показателей экологической безопасности промышленного предприятия должен обеспечивать возможность:

1) оценки уровня безопасности предприятия в условиях нормальной эксплуатации (при этом должны быть охвачены все три основные аспекты – экологический, социальный и эколого-экономический);

2) прогноза уровня безопасности в случае модернизации предприятия или изменения его структуры;

3) оценки ресурсопотребления предприятия;

4) оценки вероятности аварий и опасности в аварийных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Реймерс Н.Ф. Экологизация. Введение в проблематику. Учебное пособие. - М.: Изд-во УРАО, 1997. - 132 с.
2. Яковлев В.В. Экологическая безопасность, оценка риска: - СПб.: Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2007.- 399с.
3. Белов Г. В. Экологический менеджмент предприятия. - М., 2006. -239 с.
4. Хаустов А.П., Редина М.М. Экономика природопользования: диагностика и отчетность предприятий. - М., 2002.

УДК 331.5

ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ОСНОВА СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Курмангалиева А.А.

С первых дней своей независимости Республика Казахстан ориентирована на создание рыночной экономики, основанной на защите института частной собственности и всесторонней поддержке предпринимательской инициативы. Поэтому экономические реформы, проведенные правительством, способствовали бурному росту количества субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в Казахстане. По данным статистических органов на 2012-й год, в секторе МСП страны занято более 2,5 млн. человек, или 31% всего занятого населения. Это свидетельствует о большом потенциале для развития МСП в Казахстане.

Одним из важнейших факторов стимулирования экономического роста любой страны является уровень развития частного предпринимательства. Как показывает мировой опыт, сектор малого и среднего предпринимательства обеспечивает занятостью основную часть населения страны, а также составляет фундамент «среднего класса», тем самым, обеспечивая социальную и политическую стабильность государства.

Так, например, в сфере МСП создается до 2/ 3 всех рабочих мест ежегодно. При этом в странах ЕС в малом бизнеса работает около 50% всего занятого населения, в США – более 53% и в Японии – до 72%.

Развитие предпринимательства во многих странах осуществляется через специальные структуры и фонды по поддержке МСП. В США это Администрация по делам малого бизнеса, в Польше – Польское агентство развития предпринимательства, во Франции – Государственное агентство OSEO, в Южной Корее – Корпорация малого и среднего бизнеса SBC, в Сингапуре – агентство SPRING, в Турции – Организация развития и поддержки малого и среднего предпринимательства «КОСГЕБ» и т.д.

В Казахстане с 1997 г. действует АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» (далее – Фонд «Даму») – национальный институт развития, исключительной функцией которого является реализация государственных программ поддержки МСП в Казахстане. Для реализации государственной политики поддержки и развития предпринимательства, а также обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства в стране в 2011 г. при Министерстве экономического развития и торговли Республики Казахстан (далее – МЭРТ РК) создан Комитет развития предпринимательства.

В целях содействия качественному развитию сектора МСП в Казахстане Фонд «Даму» находится в постоянном поиске новых программ поддержки предпринимательства, отвечающих быстро меняющимся условиям ведения бизнеса в стране и мире.

Если в конце 2007 г. Фонд «Даму» осуществлял лишь 4 программы финансовой поддержки МСП, то на сегодняшний день Фондом реализуется уже 15 государственных программ финансовой поддержки частного предпринимательства и 11 программ повышения компетенции МСП страны.

Эффективность программ Фонда была очевидной, когда в период с 2007 по 2009 гг. для снижения последствий мирового экономического кризиса государственные программы, реализуемые Фондом «Даму», были направлены на сокращение дефицита кредитования МСП. В этот период осуществлялась реализация антикризисных стабилизационных программ. Следует отметить, что объемы государственной финансовой помощи сектору МСП в Казахстане были беспрецедентными, а эффективность и оперативность мер поддержки – намного выше, чем в соседних странах.

Фонд имеет разветвленную сеть региональных филиалов, которые активно участвуют в реализации проектов по линии усиления предпринимательского потенциала. С 2011 года в Казахстане была начата реализация программы «Усиление предпринимательского потенциала» в рамках «Дорожной карты бизнеса-2020».

Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в рамках Программы заключается в поддержке начинающих предпринимателей (старт-ап проекты); сервисной поддержке ведения действующего бизнеса; обучении топ-менеджмента малого и среднего бизнеса; реализации проекта «Деловые связи».

В рамках поддержки начинающих предпринимателей Фондом организуются двухдневные экспресс-курсы по обучению основам предпринимательства «Бизнес-советник». Поддержка предоставляется преимущественно населению с предпринимательской инициативой и действующим предпринимателям во всех регионах страны.

Реализация компонента «Оказание специализированных сервисных услуг» закреплена за акиматами областей. В рамках данного компонента представителям малого бизнеса оказываются услуги сервисными компаниями по составлению бухгалтерской и статистической отчетности, сдаче налоговой отчетности и другие.

Программа «Обучение топ - менеджмента МСБ» закреплена за АО «Назарбаев Университет». В рамках данной программы организовано обучение для руководителей высшего и среднего звена предприятий малого и среднего бизнеса.

За 2011-12 годы году АО «Назарбаев Университет», совместно с Университетом Дьюк (США), провело обучение более 400 руководителей высшего и среднего звена.

Проект «Деловые связи» реализуется в два этапа совместно с зарубежными партнерами. На первом этапе проводятся бизнес-тренинги на территории Казахстана, направленные на обучение предпринимателей современным методам ведения бизнеса, маркетингу, установлению деловых контактов с бизнес-партнерами и другим навыкам для повышения управленческой компетенции. В процессе обучения участники Проекта разрабатывают бизнес-планы развития своего предприятия под руководством иностранных и отечественных бизнес-тренеров.

По окончании бизнес-тренингов участники Проекта самостоятельно дорабатывают бизнес-планы, в соответствии с полученными консультациями, и в последующем могут участвовать в конкурсном отборе во втором этапе Проекта, который заключается в организации тематической бизнес-стажировки за рубежом, в том числе для установления деловых связей с иностранными партнерами.

С 2010 года Проект реализовывался совместно с Германией (GIZ), с 2012 года также реализуется с США (USAID). Общее количество участников первого этапа Проекта за 2011 год составило 501 человек.

Для снижения диспропорций в региональном развитии сектора МСП в стране Фондом была начата реализация программ, направленных на увеличение охвата регионов и стимулирование развития регионального предпринимательства. Сюда относятся: программы «Даму-Регионы» и «Даму-Регионы 2», точечные программы, направленные на развитие МСП в определенных регионах, а также Программа финансирования МСБ в малых городах.

С 2009 г. с целью повышения уровня диверсификации отечественной промышленности, Фондом «Даму» начата реализация программ по поддержке развития МСП обрабатывающей промышленности. Это программа «Даму-Өндіріс» и Программы финансирования лизинговых сделок.

Проведенные исследования сектора МСП показали, что большинство предпринимателей нуждаются в углублении бизнес-образования. Поэтому с 2009 г. Фондом «Даму» начата реализация программ повышения компетенции предпринимателей: Программа «Бизнес-Советник», начали открываться Центры поддержки предпринимательства, запущен Бизнес-портал, открыт Call-центр, готовятся информационно-аналитические материалы.

В посткризисный период к заемщикам стали предъявляться более жесткие требования со стороны банков второго уровня (далее – БВУ), что привело к накоплению большого объема собственных средств в финансовых институтах. С целью стимулирования банковского кредитования МСП с 2010 г. стартовала Программа «Дорожная карта бизнеса 2020» (далее – программа «ДКБ 2020»). В рамках программы «ДКБ 2020» Фонд «Даму» является финансовым агентом субсидирования процентных ставок по кредитам и гарантирования кредитов предпринимателей, а также является оператором четвертого направления Программы по усилению предпринимательского потенциала.

В целом, за все время реализации в рамках государственных программ поддержки МСП через Фонд «Даму» была оказана финансовая поддержка более 12 тыс. субъектам МСП на сумму кредитов более $ 4 млрд. В результате создано свыше 23 тыс. рабочих мест.

Сравнительный анализ объемов банковского кредитования и объемом выданных средств по программам Фонда «Даму» показывает, что:

1) В 2008-2009 гг. прослеживалась четкая связь выделяемых через программы Фонда «Даму» государственных средств и объемов банковского кредитования МСБ. Так, рост данных показателей наблюдался в периоды выделения государственных средств в рамках траншей Стабилизационной программы, а также в период запуска программы «Даму-Өндіріс» 2009 г.;

2) Увеличение объемов банковского

кредитования в 2011 г. свидетельствует о том, что государственное фондирование БВУ сыграло свою роль в восстановлении ликвидности активов БВУ и их способности выдавать объемы кредитов на докризисном уровне.

Как известно, комплексная Программа развития предпринимательства «Дорожная карта бизнеса 2020» была разработана в целях реализации послания Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 01.02.2010 г. и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года.

Целью программы «ДКБ 2020» является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики страны, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Реализация программы осуществляется по четырем направлениям:

1) Поддержка новых бизнес-инициатив;

2) Оздоровление предпринимательского сектора;

3) Снижение валютных рисков для предпринимателей;

4) Усиление предпринимательского потенциала;

В рамках 1-3 направлений на сегодняшний день более 1 000 предпринимателей получают поддержку в виде субсидирования ставок и гарантирования кредитов. В рамках 4-го направления – порядка 35 тыс. предпринимателей и населения с предпринимательской инициативой прошли обучение и получили сервисную поддержку ведения действующего бизнеса.

Программа «ДКБ 2020» имеет как экономический, так и социальный эффект. За период реализации Программы объем планируемых субсидий по процентной ставке составляет порядка $ 1 млн., в то время как объем налоговых поступлений в бюджет от участников программы составит $ 2,7 млн. Число действующих рабочих мест достигнет более 80 тыс. чел., количество создаваемых – около 18 тыс. чел.

В феврале 2012 г. МЭРТ РК и Фондом «Даму» было проведено исследование участников программы «ДКБ 2020» с охватом 1 070 респондентов (625 предпринимателей-участников программы «ДКБ 2020», 59 работников акиматов, 386 сотрудников БВУ, задействованных в реализации программы «ДКБ 2020»).

Как показало исследование, большая часть кредитов (86%) направляется на инвестиционные цели; в результате реализации программы улучшается производственно-финансовые показатели деятельности бизнеса, а также повышается его прозрачность – 54% предпринимателей отметили увеличение объемов налоговых отчислений в бюджет.

В ходе опроса респонденты предложили новые пути совершенствования программы «ДКБ 2020», в т.ч. по оптимизации процесса рассмотрения заявок; расширению инструментов поддержки и списка приоритетных отраслей; увеличению сроков кредитования и субсидирования, снижению требований к залогам и собственному участию, а также по увеличению охвата стартовых проектов.

В результате были разработаны новые подходы к реализации программы «ДКБ 2020»: упрощена процедура одобрение заявок на получение субсидирования и гарантирования; снижены требования к собственному участию предпринимателя в проекте; расширен перечень приоритетных секторов экономики.

Кроме того, были выработаны дополнительные инструменты поддержки МСП, в т.ч. новые условия гарантирования, субсидирование лизинговых сделок, поддержка начинающих предпринимателей (гранты, экспресс-гарантии) и рассмотрение вариантов партнерства с крупными предприятиями для поддержки МСБ.

Следует отметить, что в Казахстане меры финансовой поддержки предпринимателей тесно связаны с банковским сектором и ограничены только их клиентами. На сегодняшний день действующими инструментами поддержки МСП являются: программы обусловленного размещения средств через БВУ; субсидирование процентных ставок; гарантирование кредитов в рамках программы «ДКБ 2020».

В целом, к проблемам, возникающим при реализации данных инструментов, можно отнести: рост конкуренции между финансовыми институтами в борьбе за од-

них и тех же клиентов; отсутствие мер поддержки для предпринимателей, не имеющих кредитов; «закредитованность» существующих компаний.

Для решения данных проблем предлагается внедрение нового инструмента поддержки: субсидирование расходов МСП на расширение, модернизацию производства и внедрение инноваций.

К преимуществам такой поддержки относятся:

• охват господдержкой предпринимателей, не обремененных кредитами;

• свобода субъекта МСП в выборе лучшего партнера по покупке основных средств;

• мотивация МСП к обновлению оборудования;

• субсидирование только по факту приобретения оборудования;

• отсутствие необходимости государственного контроля целевого использования средств.

К действующим инструментам поддержки МСП в области обучения и консалтинга относится программа «Бизнес-Советник», в раках которой с 2009 г. прошли обучение 43 тыс. предпринимателей. Программа реализуется в 209 районах и городах Казахстана и благодаря своей эффективности была включена в программу «ДКБ 2020».

Неудобством программы «Бизнес-Советник» является то, что предприниматели не могут получить индивидуальные консультации по решению конкретной проблемы. Кроме того, обучение проводится всего 2 раза в год.

В целях оказания консалтинговой поддержки при Региональных филиалах Фонда «Даму» действуют стационарные Центры поддержки предпринимательства (далее – ЦПП). Основная проблема заключается в том, что действующие ЦПП расположены в областных центрах, и предпринимателям, не проживающим в областном центре, необходимо выезжать для получения консультации в областной центр, что приводит к увеличению транспортных расходов и отвлечению предпринимателя от ведения бизнеса.

Для решения названных проблем предлагается к обсуждению возможность создания сети мобильных ЦПП, предоставляющих субъектам МСП и экономически активному населению комплекс услуг по консультационной и информационно-аналитической поддержке. К преимуществам мобильных ЦПП относятся:

- охват большего числа МСП;
- простота размещения в местах концентрации МСП;
- возможность передислокации;
- сокращение предпринимательских рисков;
- предоставление индивидуальных консультаций;
- наличие квалифицированного штата бизнес-консультантов.

Предоставление услуг предлагается осуществлять специалистами ЦПП путем регулярных выездов в населенные пункты.

Порядок предоставления услуг клиентам будет включать следующие этапы:

1. Регистрация клиентов. Внесение данных о клиенте в базу (электронная база, журнал регистрации). Выявление проблемы.

2. Консультирование. Предоставление вариантов решения проблемы, выбор оптимального решения для предпринимателя.

3. Поддержка постоянной связи с клиентами, получившими консультационные услуги в ЦПП, с целью мониторинга исполнения рекомендаций и последующего сопровождения бизнеса.

Как показали проведенные исследования участников 3-го направления «Снижение валютных рисков предпринимателей» программы «ДКБ 2020», средняя компания-экспортер, участвующая в программе «ДКБ 2020», действует в форме ТОО в сфере переработки сельскохозяйственной продукции или металлообработки и производства оборудования; осуществляет деятельность более 5 лет; ведет экспортные операции более 3 лет.

Касательно факторов, повлиявших на выход предпринимателей на внешние рынки, более трети (35%) предпринимателей отметили наличие спроса на их продукцию в зарубежных странах. 26% предпринимателей были вынуждены экспортировать свою продукцию в связи с недостаточным спросом на внутреннем рынке. Примеча-

тельно, что 7% предпринимателей к осуществлению экспортных операций побудили меры Правительства Казахстана в рамках внешней политики (международные соглашения, в том числе Таможенный союз с Россией и Беларусью).

С момента обретения независимости развитию частного предпринимательства и созданию благоприятного бизнес-климата в Казахстане уделяется особое внимание. Правительством ведется системная работа по реформированию разрешительной системы, совершенствованию контрольно-надзорной деятельности госорганов и улучшению позиций Казахстана в рейтинге Всемирного банка «Doing Business».

В результате за последние 4 года рейтинг Казахстана поднялся на 33 позиции до 47 места в 2012 г. Следует отметить, что в 2011 г. Казахстан возглавил список стран, где в наибольшей степени улучшились условия ведения бизнеса.

По сравнению со странами Таможенного союза, куда входят также Белоруссия и Россия, в Казахстане наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса. В первую очередь, необходимо отметить преимущества в системе налогообложения.

В целях привлечения в Казахстан предпринимателей из стран Таможенного союза предлагается:

1) на высшем государственном уровне договориться о проведении в регионах России и Белоруссии совместных Форумов предпринимателей.

2) привлечь филиалы российских банков к информационно-разъяснительной работе по условиям ведения бизнеса в Казахстане.

3) создать возможности совместным предприятиям для участия в государственных программах поддержки предпринимательства.

Указанные меры будут способствовать увеличению количества зарегистрированных субъектов МСП на территории Казахстана, особенно в приграничных районах, а также увеличению количества участников государственных программ поддержки МСП.

В целях повышения конкурентоспособности и устойчивости МСБ Казахстана в апреле текущего года стартовал проект «Победи в тендере», в рамках которого предприниматели получат необходимые знания по участию в государственных и частных тендерах и конкурсах.

В проекте принимают участие Фонд «Даму», БТА банк и консалтинговая компания. Планируется, что к концу текущего года будут проведены семинары во всех регионах Казахстана с охватом не менее 1000 компаний по республике.

Таким образом, Фонд «Даму» является специализированным органом государства по дальнейшему расширению инструментов поддержки МСП Казахстана; проводит регулярные встречи с предпринимателями и бизнес-сообществом, в целях учета их пожеланий и рекомендаций по дальнейшей оптимизации государственных программ финансовой поддержки предпринимательства страны и повышения компетенции предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Послание Президента Республики Казахстан от 27.01.2012 г.: «Социально - экономическая модернизация - главный вектор развития Казахстана»
2. Журнал «Казахстан в глобальных процессах» (№3, 2012)
3. Международный деловой журнал KAZAKHSTAN №3, 2012 год
4. www.investkz.com
5. www.aef.kz

УДК 371.14

ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ БІЛІМ

Буткенова А.К.

Индустриялық саясат дегеніміз мемлекеттің бәсекеге түсуге қабілетті және тиімді ұлттық өнеркәсіпті қалыптастыру үшін кәсіпкерлікке қолайлы жағдайлар жасауға және қолдау көрсетуге бағытталған шаралар кешенін білдіреді. Оның білімге ролі қандай?..

Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы (бұдан әрі – Стратегия) индустриядан кейінгі дамудың перспективалы бағыттарында ғылыми-техникалық, инновациялық және өндірістік әлеуетті ұлғайтуға бағытталған, ол болашақта қағидатты бәсекелестік артықшылықтарды алуға жәрдемдесуге тиіс.

Тұтастай алғанда, даму институттарының тұрлаулы жұмыс істеуі орталықсыздандыру, мамандандыру, бәсекелестік және ашықтық қағидаттарына негізделетін бірыңғай жүйені қалыптастыруға тиіс.

Білім беру мен кәсіби мамандарды даярлау саласындағы мемлекеттік саясат мына міндеттерді шешуі тиіс:

- білім беруді дамыту басымдықтарының бірі ретінде инновациялық қызмет үшін кадрлар даярлауды айқындау;
- мемлекеттің және жеке сектордың қатысуымен жұмысшы және техникалық мамандықтардың мамандарын кәсіптік даярлау, аттестаттау және қайта даярлау мәселелермен айналысатын институттарды құру;
- білім берудің барлық түрлерінің материалдық-техникалық және әдістемелік базасын ұлғайту;
- халықаралық стандарттарға сай келетін білім беру стандарттарын әзірлеу мен енгізу;
- құрылатын жаңа өндірістер мен басқалары үшін жоғарғы білікті мамандарды Қазақстанда құрылатын жаңа өндірістеріндегі жұмыс үшін даярлау және тарту саласындағы халықаралық ынтымақтастық;
- жоғары технологиялы өндірістер саласында кадрларды даярлау үшін жаңа жоғары оқу орындарын (халықаралық тәжірибе негізінде) құру немесе жұмыс істеп тұрған жоғары оқу орындарын мамандандырылған институттарға (университеттерге) қайта бейімдеу;
- республикада инновациялық қызметті дамыту үшін: инновациялық жобалардың менеджерлері мен сарапшылары; халықаралық маркетинг пен патент құқығы, инновациялық жобалардың ықтимал тәуекелін бағалау және оны азайту тәсілдері бойынша, венчурлік қаржыландыруды ұйымдастыру және басқалары бойынша мамандарды қажетті мамандықтар бойынша даярлау.

Ұсынылған шараларды іске асыру индустриялық-инновациялық саясатты барабар ғылыми қамтамасыз етуді жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Экономика салаларына мамандардың біліктіліктерін сертификаттаудың тәуелсіз жүйесін енгізе отырып, жоғары білікті жұмысшы кадрлар даярлау сапасын реттеу, оның ішінде жергілікті жерлерде «оқушылық» түрінде қамтамасыз етілетін болады. Кадрлардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету, қосымша қаража тарту үшін техникалық және кәсіптік білім (бұдан әрі – ТжКБ) оқу орындары мамандар даярлау бейініне сәйкес, оның ішінде тең құрылтайшылық арқылы ұлттық холдингтер мен компанияларға, трансұлттық корпорациялар мен шетелдік инвесторларға бекітілетін болады. Дүниежүзілік Банктің займы шеңберінде инновациялық даму бағдарламаларын іске асыратын оқу орындарын атаулы қаржылай қолдау жүйесі құрылатын болады.

Еліміздің индустриялық-инновациялық дамуының жобаларына сәйкес келетін жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білімі бар кадрлармен қамтамасыз ету. Үдемелі индустриялық-инновациялық даму жөніндегі 2010 – 2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламаның (бұдан әрі – ҮИИДМБ) басымдықтарына сәйкес келетін мамандықтар бойынша мемлекеттік білім беру тапсырысы ұлғайтылады. Білім ұйымы, кәсіпорындар мен ҮИИДМБ жобалары үшін мамандар даярлауды жүзеге асыратын

жоғары оқу орындарында мемлекеттік тапсырыс бойынша оқитын студенттермен практикадан өту және жұмысқа орналасу жөнінде шарттар жасалатын болады. Жоғары оқу орнынан кейінгі білімі бар кадрларды даярлауға мемлекеттік білім беру тапсырысының көлемі: магистратурада және PhD докторантурада, оның ішінде Назарбаев Университеті үшін ұлғаяды. «Болашақ» халықаралық стипендиясы бойынша стипендиаттардың 100%-ы магистратурада, докторантурада, ғылыми тағылымдамаларда оқитын болады, бакалавриатта – бір семестрден академиялық бір жылға дейін. ЖОО-ның кафедра аралық байланысы негізінде жоғары және жоғары білімнен кейінгі білімді мамандар даярлау қарастырылады. Жоғары білім беру жүйесінде педагогикалық және техникалық мамандықтардың студенттеріне өндірісте кеңейтілген практика енгізілетін болады. ЖОО-лар базасында ғылымды қажетсінетін өнімдер мен қызметтер жасау үшін ЖОО-лардың, бейінді ғылыми ұйымдар мен кәсіпорындардың консорциумдары құрылатын болады. Әлеуметтік әріптестер ҮИИД-ға кадрларды даярлау үшін гранттар мен стипендиялар (ҮИИДМБ-дің әр жобасынан 5 грант/ стипендия) бөледі. Мақсаты – Экономиканың орнықты дамуы үшін сапалы білімнің қол жетімділігін қамтамасыз ету арқылы адами капиталды дамыту, білімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру Білім беру «Қазақстан – 2030» ұзақ мерзімді Стратегиясының маңызды басымдықтарының бірі болып танылды. Қазақстандағы білім беру реформаларының жалпы мақсаты білім беру жүйесін жаңа әлеуметтік-экономикалық ортаға бейімдеу болып табылады. Қазақстан Президенті республиканы әлемдегі бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына енгізу туралы міндет қойған болатын. Білім беру жүйесін жетілдіру осы мақсатқа қол жеткізуде маңызды рөл атқарады.

Халықаралық тәжірибе ерте балалық шақтан ересек жасқа дейін адами капиталға, атап айтқанда, білім беруге бөлінетін инвестицияның экономика мен қоғамға елеулі қайтарымы болатынын дәлелдеп отыр. Адами капиталға бөлінетін инвестициялар жылдам өзгеретін әлемде бейімделе алатын техникалық прогрессивті, өнімді жұмыс күшін құру үшін аса қажет. Болашақтың табысты экономикасы білім беруіне, халықтың дағдылары мен қабілетіне инвестициялайтындар болмақ.

Білім беру мен экономикалық өсуді байланыстыратын көптеген дәлелдер бар: макро және микроэкономикадағы халықаралық зерттеулерді шолу білім берудің, табыстың және өнімділіктің арасында тығыз байланыстың бар екенін дәлелдеп отыр. Бұл ретте оқытудың бастапқы кезеңіне инвестициялаудың зор қайтарымы болатыны байқалады; зерттеулер білім беруді дамытуға жұмсалған инвестицияның маңызды жақтарын растайды. Сондықтан жаңа ұлттық пайымдау ұсынылады: 2020 жылға қарай Қазақстан – білімді мемлекет, ақылмен құрылған экономика және біліктілігі жоғары жұмыс күші. Білім берудің дамуы еліміздің болашақ экономикалық, саяси және әлеуметтік-мәдени өркендеуі сүйенетін тұғырнамасы болуы тиіс.

Экономикалық пайдадан бөлек білім беру басқа да әлеуметтік пайдаларды келтіреді, әлеуметтік капиталдың қалыптасуына ықпал етеді – азаматтардың көп үлесінің қатысуымен құралған, әлеуметтік бірлігі мен интеграциясы жоғары, құқық бұзушылық деңгейі төмен қоғам. Жастайынан білім алу әлеуметтік, эмоционалдық және басқа да өмірге қажетті дағдыларды қалыптастыруда маңызды рөлге ие. Білім беру қызметінің барлық секторларын одан әрі дамытудың сенімді дәлелдері осында.

Елдің адами капиталы тек білім арқылы ғана көрінетіні сөзсіз. Ал, білімде серпіліс болмаса – инновациялық дамуда серпіліс болмайтыны бесенеден белгілі. Сондықтан, қазақстандық университеттер “білім экономикасы мен әлеуетінің” ұйытқысы, елдің инновациялық дамуының тегершігі болуға тиіс. Әлемдегі білім мен ғылымның, мәдениеттің ең соңғы тоғысатын жері – жоғары білім. Бізді қоршаған әлем үнемі өзгеріс үстінде дамып отырады. Ол қаншалықты күрделенген сайын, оны шешетін жаңа мүмкіндіктерге де кең өріс ашылып отырады.

Индустриалды-инновациялық процестерді реттеу мақсатында мемлекет тікелей және жанама қолдау көрсетеді.

«Білім – инемен құдық қазғандай» демекші, білімге ден қойған жастардың еңбектері еленіп, жеткен жетістіктерінің баға-

лануы – келешек ғылыммен айналысуға бел буған жастардың қызығушылығын оятары сөзсіз. Елбасы жастарды ешқашан назардан тыс қалдырмаған. Дүние жүзінде орын алған экономикалық дағдарыс кезінде Мемлекет басшысы ақылы бөлімде оқитын үздік студенттерге қосымша грант бөліп, соның нәтижесінде қаншама білімпаз жастардың отбасына көмек көрсетілген. Білім көкжиегін жетілдіру ісін алға қойған Елбасы: «Қазақстанның алдында өте күрделі міндеттер тұр. Әлемнің бірқатар елдері барлық салада тың өзгеріске қол жеткізіп, жаңа технология мен ғылыми жетістікті игерген көшбасшы елдерге айналды. Біз мұндай проблемаға енді ғана нақты қадам бастық. Индустриялық-инновациялық даму бағдарламасының басты мақсаты – біздің тәуелсіздігімізді, мемлекеттігімізді нығайту болмақ. Бұл – тәуелсіздіктің екінші жағы. Еліміздің келешекте бәсекелестікке қабілетті мемлекет атанып, адамдардың өмірін жақсартатын елге айналуы немесе бұл істі атқара алмайтыны туралы әңгіме басты мәселе болып отыр. Индустрияландыру мен инновациялық жобалар осы мәселенің орнын толықтыратын болады. Осыған байланысты мен 100 инновацияны ұсындым, – деді.

Ел экономикасының дамуы барысында инновациялық жобалар маңызды бағыттардың бірі саналмақ. Халықты сапалы азық-түлікпен қамтамасыз ету, энергетика саласы, биология, медицина мен қаржы-экономикалық салаларын жақсарту – Қазақстанның гүлденуіне апармақ. Ол үшін ең алдымен ойы ұшқыр, білімді жастардың біліктілігі мен ізденімпаздығы бірінші орынға қойылмақ. Ауыр және жеңіл өнеркәсіп, құрылыс, машина жасау салаларына мамандар тарту жұмыстары да жан-жақты насихатталды. Ел болашағына қажет мамандық саналатындықтан, мемлекеттік грант көрсеткіштері де кейінгі жылдары көптеп бөлінуде.

XXI ғасыр әлемге «жаңа экономика» - білімге негізделген экономика идеясымен келді. Бүгінгі таңда кез келген мемлекеттің болашақтағы экономикалық өсуі мен бәсекеге қабілеттілігі білім өндірісі және осы білімді таратушылар арқылы анықталатынын, елдің «интеллектуалды элитасы» екенін өркениетті әлем және біз жақсы түсінеміз.

Адами ресурстарды дамыту еліміздің 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспарындағы басымдықтардың бірі ретінде айқындалған. Білім беруге инвестиция салу арқылы адами капиталды сапалы дамытуда нақты қол жеткен мақсаттар бар. Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2005 – 2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын іске асыру нәтижесінде 2010 жылғы 1 шілдедегі жағдай бойынша білім берудің барлық деңгейі тиісті ұйымдар желісімен институционалды қамтамасыз етілген. Білім берудің құрылымы Халықаралық білім берудің стандартты жіктеу ішіне сәйкес келтірілді. Оқытудың 12 жылдық моделін енгізу үшін жағдайлар жасалуда. Техникалық және кәсіптік білім қайта құрылым далды. Мамандарды үш деңгейлі даярлау енгізілді: бакалавр – магистр – Ph.D докторы. Басты мақсаты: Экономиканың орнықты дамуы үшін сапалы білімнің қол жетімділігін қамтамасыз ету арқылы адами капиталды дамыту, білімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

2020 жылға қарай Қазақстан – білімді мемлекет, ақылмен құрылған экономика және жоғары білікті жұмыс күші. Білім берудің дамуы еліміздің экономикалық өркендеуінің болашағы сүйенетін платформасы болуы тиіс.

Білім беру саласындағы Қазақстан Республикасының мемлекеттік саясатын іске асырудың ұйымдастырушылық негізі қазақстандық білімді жаңғыртудың жалғастырылуын қамтамасыз ететін Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2011 - 2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы (бұдан әрі – Бағдарлама) болуы тиіс.

Бағдарлама білім беру саласындағы мемлекеттік саясаттың ұйымдастырушылық негізі ретінде білім беру мен тәрбиенің, басқару жүйесінің, білім беру қызметі субъектілерінің құқықтық-ұйымдастырушылық нысандарының және қаржы-экономикалық тетіктерінің құрылымындағы, мазмұны мен технологияларындағы өзгерістерді қамтитын ресурстары мен мерзімі бойынша бір-бірімен байланыстағы іс-шаралар кешені болып табылады.

Мүмкіндіктер мемлекет үшін:

- қазақстандық білімнің бәсекеге қа-

білеттілігін арттыру;

- адами капиталдың сапасын арттыру;
- еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру;
- ұлттық экономиканы тұрақтандыру;
- халықаралық ұйымдар мен жұмыс берушілер тарапынан білімді инвестициялық қолдау;
- білім беру саласында басқарудың жаңа тиімді әдістерінің пайда болуы;
- оқушылар арасында спортты насихаттап тарату;
- бюджеттік қаражатты пайдаланудың тиімділігін арттыру;
- білім беру саласының қол жетімділігін, тартымдылығын, сапасын, ашықтығын арттыру;
- ел экономикасының тұрақты өсуін қамтамасыз ету;
- халықаралық рейтингілердің көрсеткіштерін жақсарту.

Бүгінде Қазақстанның еңбек және жұмыспен қамту рыногына Қазақстанда жұмыс істейтін шетел компанияларындағы шетел мамандары мен жұмысшыларының ағылып келуі айтарлықтай салмақ түсіріп отыр.

Халықаралық деңгейдегі білімнің басты бір ерекшелігі – күшті нарықтық бәсекеге қажет кадр даярлау ісі болса керек. Бәсекеге қабілетті болудың алғышарты оның ішкі механизмін қалыптастыратын жүйе құру деген сөз. Бүгінгі кезеңде отандық білім берудің ұлттық моделін құруға байланысты қыруар шаруалар атқарылу үстінде. Білім беру мазмұны мен құрылымын жаңартудан басқа, жоғары білімді мамандарды дайындаудың үш сатылы моделін – бакалавриат – магистратура – докторантура PhD – қабылдау мен білім беру жүйесін жаңаша басқару үрдісі қалыптасты. Алайда, бұл жерде айта кететін бір мәселе, білім берудің ұлттық моделі мен ұлттық жүйесі ұғымдарының ара салмағы мен айырмашылығын, ұқсастығын салыстыра зерттеген ғалымдар “ұлттық жүйе” ұғымының аясы “ұлттық модель” ұғымына қарағанда әлдеқайда кең әрі күрделі екендігін айтады. Әдетте, ұлттық модель ұғымында негізінен білім берудің формасы мен құрылымы, сондай-ақ оның мазмұнының бірлігі төңірегінде әңгіме қозғалады. Ал, білім берудің ұлттық жүйесі дегенде, жоғарыда сөз болған ұғымдармен шектеліп қалмай, оларға қоса білім саласының барлық деңгейдегі буындарының инфрақұрылымдары, атап айтқанда, құқықтық-нормативтік және материалдық базалары, оқу-жаттығу алаңдары, кадр мәселесі, оқу-әдістемелік құралдары, тағы басқа толып жатқан проблемалары кеңінен қамтылады. Міне, осыдан-ақ білім берудің ұлттық жүйесінің инфрақұрылымдарын тез арада шешу туралы Елбасының берген тапсырмаларының қаншалықты зор ауқымы мен қатаң жауапкершілігін сезінуге болады деп ойлаймын

Сапалы адам капиталының болуы индустриялық-инновациялық стратегияны ойдағыдай іске асырудың ажырамас шарты болып табылады. Білім беру секторы барлық елдер экономикасының тұрақты дамуын қамтамасыз ететін басты "отты нүктелердің" бірі болып отыр. Ғаламдану жағдайында экономикасы дамыған елдер неғұрлым перспективалы ғалымдар мен жоғарғы білікті мамандарды шоғырландыруды өзінің басты басым саясаты етіп алды.

"Ақыл-ойдың сыртқа кетуі" бұрынғы коммунистік елдердің экономикасын дамытуды баяулататын басты фактордың бірі болды. Бұл ахуалды тұрақтандырмай әрі елдегі білім берудің жалпы деңгейін көтермей, Қазақстан әлемде лайықты орын ала алмайды. Қазіргі жағдайда экономикалық өсу ғылыми-техникалық прогреспен, бірінші кезекте, еңбек ресурстарының кәсіби сапасымен теңестіріледі. Қазақстандағы білім беру жүйесі ырғақты дамитын ғаламдану мен ақпараттанудың қарқынды әлемдік процестеріне барабар әрекет етуге қабілетті болуы тиіс. Білім беруді реформалау және еңбек ресурстарын дайындау саласындағы нақты мемлекеттік саясат кәсіптік техникалық білім беру және инновациялық менеджмент бөлігінде де қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы
2. Қазақстан Республикасының 2011-2020 жылғы білім бағдарламасы
3. Қазақстан Республикасының Білім Заңы

УДК 338.33

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОНЕТНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Масленников О.О.

Казахстанский монетный двор (КМД) сегодня - это современное, динамично развивающееся предприятие, оснащенное современным оборудованием ведущих фирм, специализирующихся в области монетного производства.

История Казахстанского монетного двора начинает отсчет с 13 ноября 1992 года, когда была отчеканена первая монета суверенного Казахстана. Своим рождением Казахстанский монетный двор обязан независимости и суверенитету Казахстана, ведь для любой страны одним из атрибутов его государственности является национальная валюта. Наличие в Республике развитого металлургического и машиностроительного комплексов было определяющим объективным фактором для создания производства собственных металлических денег. В январе 1992 года состоялось совещание при президенте Республики Казахстан Н.А. Назарбаеве, на котором рассматривался вопрос, где и на основе какого предприятия будет создан монетный двор.

По итогам совещания вышел Указ президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева, в котором было определено организовать структурное подразделение в составе ПО «Ульбинский металлургический завод» по производству многоразовых платежных средств (МПС) в виде металлических монет.

Массовая чеканка монет началась в октябре 1993 года, перед введением Казахстаном в обращение собственной валюты. Разменные монеты номиналом 2, 5 и 10 тиын были выпущены в обращение в марте 1994 года, а через три месяца были выпущены монеты номиналом 20 и 50 тиын. Первый инструмент для чеканки монет был изготовлен в Германии, но с поступлением летом 1993 года основного закупленного оборудования было создано собственное инструментальное производство - становой хребет всего монетного двора.

Окрепшее инструментальное производство позволило расширить сферу деятельности завода. В 1996 году начато производство форменной фурнитуры силовых ведомств, клейм и печатей для Госстандарта Республики.

Специфика работы с драгоценными металлами, наличие высококвалифицированных специалистов-ювелиров позволили освоить в 1997 году заводу такие виды продукции, как столовое серебро и обручальные кольца, мини-слитки из серебра и золота, серебросодержащие контакты для электротранспорта.

В ноябре 1998 года «Завод изделий из цветных металлов» получает статус Республиканского государственного предприятия на праве хозяйственного ведения «Казахстанский монетный двор Национального Банка Республики Казахстан».

В это же время была завершена подготовка, и в обращение запущен новый монетный ряд, отличающийся от первых монет своей лаконичностью и утилитарностью. Отчеканенная в 2002 году монета достоинством в 100 тенге в биколорном исполнении по степеням защиты ничем не отличается от монеты в два евро.

В 1999 году, в связи с возросшим международным авторитетом Казахстана, руководством государства было решено переработать дизайн и исполнение ряда высших государственных наград. Совместная работа на конкурсной основе велась Казахстанским монетным двором и всемирно известной английской фирмой «SPINK & SON. LTD». Оба предприятия представили на суд авторитетной комиссии по 10 образцов каждого вида наград. Победителем вышел монетный двор. Комиссия признала, что представленные награды - это образцы ювелирного искусства, не уступающие лучшим мировым стандартам.

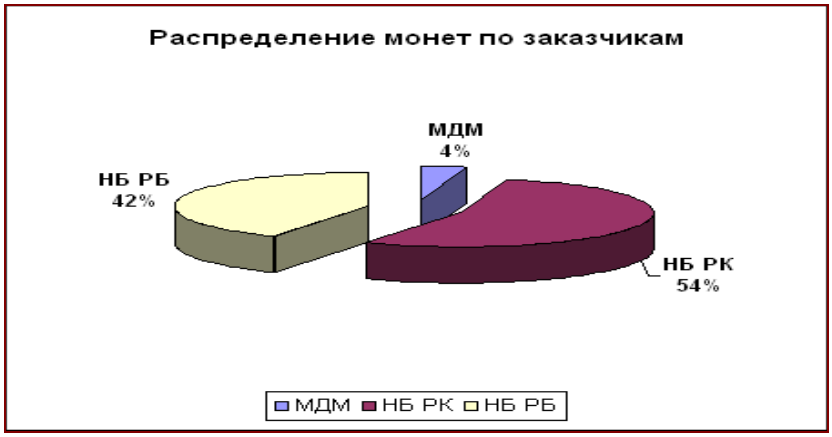
С 1996 года монетный двор разрабатывал технологию и подготавливал производство монет качества «proof» из серебряно-медного сплава СрМ 92,5, вершины монетного искусства. Данный вид продукции разрабатывался как замещающий для рав-

номерной загрузки предприятия на период, когда отсутствует государственный заказ на МПС, государственные награды и фурнитуру для силовых ведомств, составляющих основной доход предприятия. Производство замещающей продукции позволяет предприятию сохранять рабочие места, удерживать уровень заработной платы в жестких условиях рыночной экономики. Итогом многолетней работы в декабре 1999 года стал выпуск монеты «Рубеж тысячелетий». Но и здесь специалисты Казахстанского монетного двора вместе с дизайнерами Национального Банка РК пошли не обычным путем, т.к. выпустили не традиционную монету, а уникальную - с тремя зеркальными плоскостями на реверсе монеты. Причем, две плоскости пересекаются, образуя грань, которая отражает прошлое и будущее казахской земли.

Сегодня Казахстанский монетный двор чеканит коллекционные монеты качества «proof» из серии «Петроглифы Казахстана», «Красная книга Казахстана», «Архитектурные и исторические памятники», «Прикладное искусство», «Золото номадов», «Монеты старых чеканов». Монеты из золота размером 14 мм и массой чуть более 1 грамма и монеты из серебра в 100 мм и весом 1 килограмм.

Высокое качество казахстанских монет привлекло внимание ведущих нумизматических фирм, которые пригласили Казахстанский монетный двор участвовать в ряде международных монетных программ, посвященных Чемпионату мира по футболу, Олимпийским играм и др., заказывают и реализуют его монетную продукцию.

Выход на международный рынок не только повышает престиж самого монетного двора и Национального Банка РК, но и престиж всего государства. Крупнейшими партнерами предприятия являются Австрийский монетный двор, Национальный банк Республики Беларусь, Национальный банк Республики Казахстан, Национальный банк Республики Киргизстан, Национальный банк Республики Таджикистан, международные нумизматические фирмы. Распределение продукции «proof» - качества по заказчикам за 2007 и 2011 год представлено на рис. 1. На рис. 2 представлено распределение монет «proof»-качества, произведенных в 2008 году, по видам. Т.е., как указывалось выше, основная часть данной продукции (около 70%) изготавливается из серебряно-медного сплава СрМ 92,5.



а)

б)

Рис. 1. Распределение продукции «proof» -качества по заказчикам: а) - 2007 и б) - 2011 год

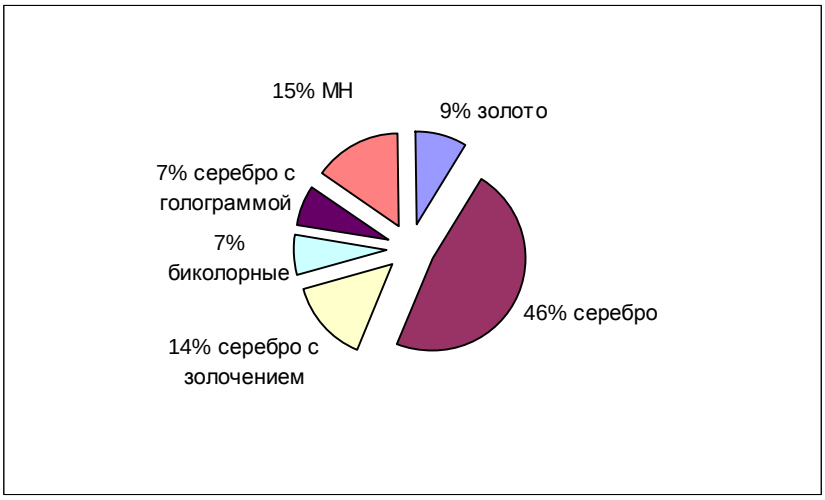


Рис. 2. Распределение продукции по видам монет в 2008 году

Монетный двор имеет полный технологический цикл изготовления монет, орденов и медалей, от литья и прокатки сплавов до чеканки. Это позволяет осуществлять полное и своевременное обеспечение Республики в разменных и памятных монетах, государственных наградах и юбилейных медалях, ведомственных и спортивных наградах, клеймах для органов стандартизации и пробирного надзора, являться поставщиком заготовок и готовой продукции из драгоценных металлов зарубежным партнерам. Гарантом качества выпускаемой продукции предприятия является внедренная и сертифицированная на соответствие международному стандарту ISO 9001: 2000 «Система менеджмента качества». Динамика роста количества произведенных КМД монет «proof»-качества с 2006 по 2011 год представлена на рис. 3.

Отличительной особенностью монет «proof»-качества из сплава СрМ 92,5 является наличие на поверхности отчеканенной монеты зоны с высокими оптическими свойствами (зеркальной поверхности или зеркала) в комбинации с матированными элементами гравюры (изображения). Сочетание зеркала и матированных элементов придают изделию особый эстетичный вид, что вызывает большой интерес к этой продукции со стороны нумизматов, и не только. Однако даже незначительный дефект зеркальной поверхности безвозвратно портит вид готового изделия.

Технология производства также имеет ряд особенностей, по сравнению с производством обычных монет. Это касается как изготовления заготовок, так и чеканочного инструмента. Чеканка производится полированными чеканочными штемпе-

лями за 2 и более ударов. Потребители отмечают высокое качество монет «proof» производства КМД, по сравнению с другими производителями. Качество монет обеспечивается особенностями технологии производства заготовок на КМД. Все заготовки сплава СрМ 92,5 проходят технологическую операцию полировки. Поверхность заготовки полируется до 13 – 14 класса шероховатости.

Так как монеты «proof»-качества изготавливаются из драгоценных металлов и их сплавов, то к ним предъявляются особые требования по массе. К примеру, стандартная монета из сплава СрМ 92,5 имеет диаметр 38,61 мм и массу 31,1 ± 0,3 грамма (1 унция). Т.е. допуск по массе составляет ± 1%. Однако использование данной операции в итоге значительно повышает качество получаемого изделия.

Рис.3. Рост объемов производства монет КМД в период с 2006 по 2011 год

Большим резервом в снижении себестоимости является минимизация брака продукции «proof». Одним из основных видов брака является брак готовой продукции из сплава СрМ 92,5 по инородным включениям, пористости и структурной неоднородности сплава. На готовом изделии данный вид дефекта выглядит как точки. На рис. 4 представлен процент выхода годной продукции. На рис. 5 представлены виды брака готовой продукции при чеканке монеты «Бокс» в 2006 году. Процент выхода в годное готовой продукции составил 62%, что значительно ниже планового коэффициента качества, который утверждается ежегодно.

В сложившейся ситуации технологическая операция полировки, кроме подготовки поверхности к чеканке (в плане оптического эффекта), служила для устранения (выполировывания) дефектов в виде инородных включений и пористости, находящихся на поверхности заготовки и в предповерхностном слое. В процессе полировки заготовок, в результате снятия некоторого слоя металла, часть включений удаляется, а дефекты, находящиеся в подповерхностном слое, выходят на поверхность («вскрываются»).

Рис. 4. Процент выхода годной продукции при чеканке монеты «Бокс» в 2006 году

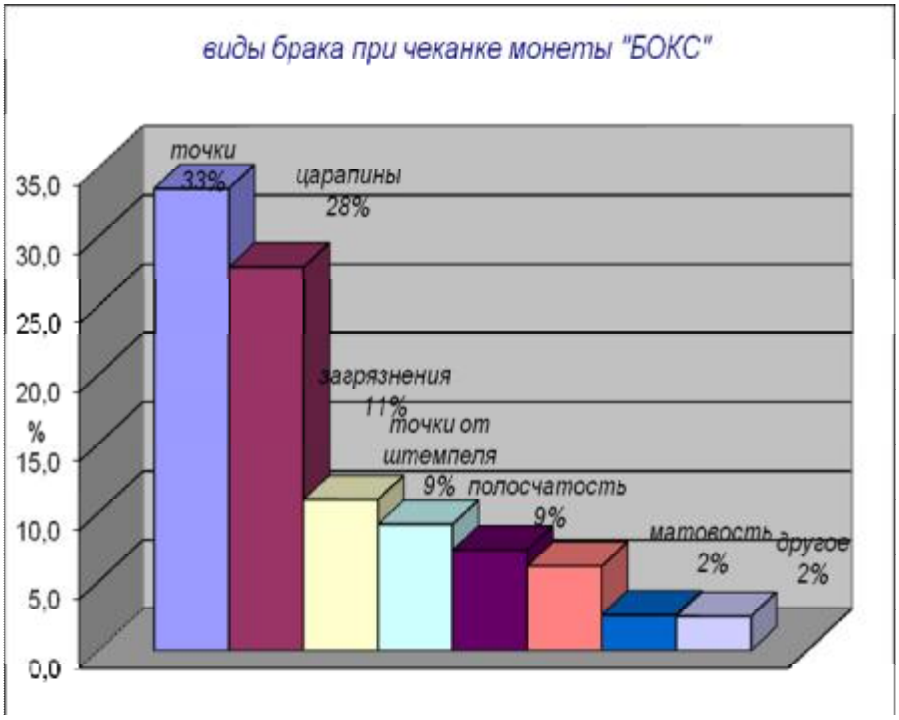


Рис. 5. Виды брака готовой продукции при чеканке монеты «Бокс» в 2006 году

Подобные процессы имеют место при движении металла в результате пластической деформации при чеканке. Инородные дефекты, находящиеся на поверхности, выводят из строя чеканочные штемпеля и царапают зеркальную поверхность отчеканенной монеты. Удаление поверхностных дефектов, приводило к снятию увеличенного слоя металла (иногда до 1 грамма с заготовки), который становился частично безвозвратными потерями. Кроме того, полировку заготовок на установке полировальной МР 302 фирмы Bula приходилось выполнять в два, в три, а иногда и в четыре прохода на сторону, что значительно увеличивало трудоемкость и удорожало продукцию. В итоге, данная ситуация привила к тому, что операция полировки заготовок стала лимитирующей операцией для технологического процесса изготовления заготовок для чеканки монет «proof»-качества из сплава СрМ 92,5.

Возрастающий спрос на продукцию заставляет оптимизировать привычные технологические схемы производства для сохранения конкурентоспособности предприятия в условиях рыночной экономики. Для выяснения причин повышенного брака специалистами КМД и ВКГТУ им. Д. Серикбаева в период с 2005 по 2007 год были проведены две научно-исследовательские работы: «Исследование влияния качества слитков на дефектность изделий из проката сплава СрМ 92,5» и «Исследование по оптимизации технологии плавки и литья слитков сплава СрМ 92,5».

В результате проведения первой работы была выполнена классификация дефектов, разработана методика металлографического анализа качества сплава СрМ 92,5 (ММА). Также были исследованы морфология, топография и элементарный состав инородных включений, газовая пористость металла. Было установлено, что слитки сплава СрМ 92,5, произведенные КМД в 2005 и 2006 году, имели рейтинг качества R-3 – R-5 (согласно ММА), что при чеканке заготовок из металла с таким рейтингом наблюдается повышенный брак изделий по инородным включениям. Если металл имеет рейтинг качества R-2, то это не приводит к браку монет по инородным включениям при чеканке. Полученные данные позволили определить вероятные причины возникновения дефектов в виде инородных включений и пористости и послужили основой для проведения второй НИР.

В ходе второй работы были выполнены мероприятия по оптимизации технологии плавки и литья слитков сплава СрМ 92,5. Проведенная модернизация позволила увеличить производительность на стадии плавки и литья слитков и стабильно получать металл с рейтингом качества R-2. Следствием увеличения качества получаемых слитков был пересмотрен технологический регламент операций прокатки слитков и полировки заготовок. Припуск на полировку заготовок был уменьшен в два раза, а число проходов при полировке составило 1 - 2 на сторону. В целом, производительность труда на операции полировка бала увеличена более чем в два раза. Масса металла, снимаемого при полировке, была снижена до 0,2-0,3 г.

В условиях современной экономики предприятия вынуждены постоянно повышать качество товаров и услуг, расширять их ассортимент. Производство монет «proof»-качества позволяет КМД не только оставаться на плаву, но и выпускать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, сохраняя, тем самым, рабочие места и поддерживая заработную плату на приемлемом уровне. Однако в условиях рыночной экономики важно выявлять и реализовывать внутренние резервы предприятия, позволяющие увеличивать объемы производимой продукции, не прибегая к расширению производственной базы.

Внедренные международные стандарты системы менеджмента качества, наличие высококвалифицированных специалистов позволило КМД в период с 2005 по 2007 год провести оптимизацию производства монет «proof»-качества. Проведенные мероприятия уже в 2008 году позволили КМД в два раза увеличить производство коллекционных монет (см. рис. 3), не приобретая дополнительного оборудования и имея постоянных численный состав работников. Используя приобретенный опыт, предприятие не стало останавливаться на полученных результатах, постоянно повышая требования к снижению брака и увеличению качества выпускаемой продукции. На рисунке 6 представлена тенденция роста планового и фактического коэффициента качества при производстве монет за 2005 – 2011 годы.

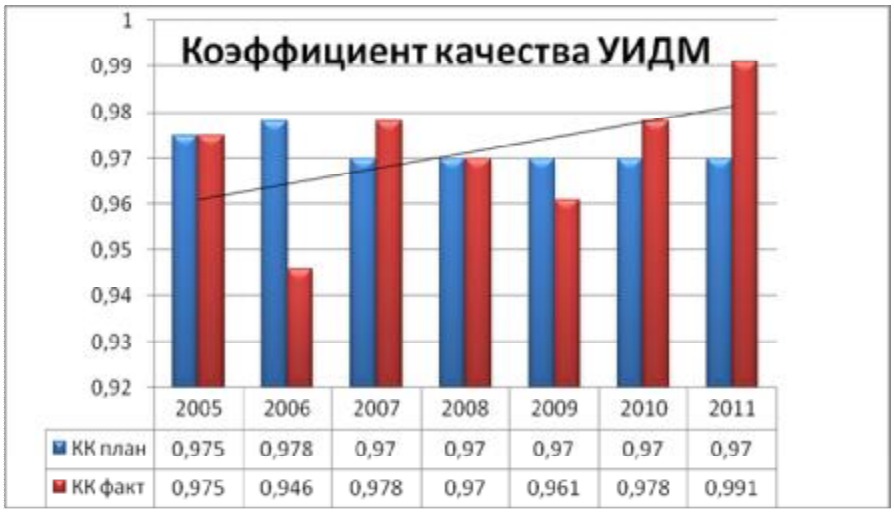


Рис. 6. Тенденция роста планового и фактического коэффициента качества при производстве монет за 2005 – 2011 годы

На рис. 7 представлен процент суммарного выхода в годное готовой продукции за 2009 – 2011 годы.

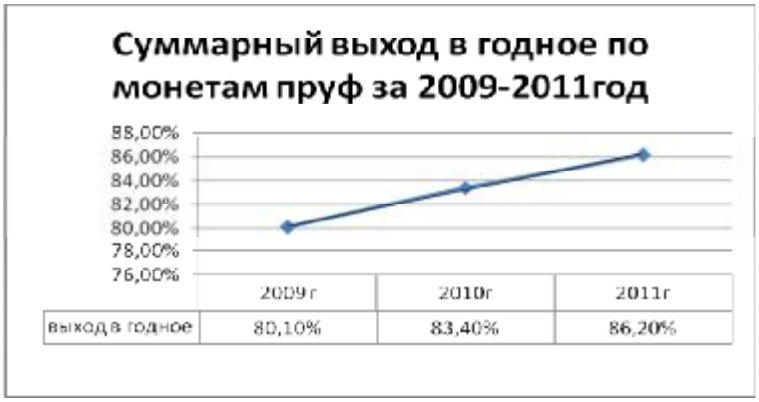


Рис. 7. Процент суммарного выхода готовой продукции за 2009 – 2011 годы

ЛИТЕРАТУРА

1. Сырнев Б.В., Туганбаев Ф.С., Масленников О.О. Исследования природы инородных включений в сплаве СрМ 92,5. - Научный журнал «Вестник» ВКГТУ им. Д. Серикбаева. - №1. – Усть-Каменогорск, 2006.
2. Сырнев Б.В., Туганбаев Ф.С., Масленников О.О. Исследования природы газовой пористости в сплаве СрМ 92,5. Научный журнал «Вестник» ВКГТУ им. Д. Серикбаева. - №1. – Усть-Каменогорск, 2006.
3. Отчет № 01-44/23 к договору № 65-у от 04.04.05. ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Исследование влияния качества слитков на дефектность изделий из проката сплава СрМ 92,5. - Усть-Каменогорск, 2005. - 59 с.
4. Сырнев Б.В., Туганбаев Ф.С., Масленников О.О. Исследование дефектов на изделиях из серебра. Международный симпозиум ювелиров. - СПб, 2008.
5. Сырнев Б.В., Туганбаев Ф.С., Масленников О.О. Исследование природы инородных включений памятных коллекционных монет из сплава СрМ 92,5. Международная конференция монетных дворов. - СПб, 2008.
6. Сырнев Б.В., Туганбаев Ф.С., Масленников О.О. Разработка метода аттестации сплава СрМ 92,5 по внутренним дефектам. // Международная конференция «Роль вуза в формировании инновационной экономики». – Усть-Каменогорск: ВКГТУ им. Д. Серикбаева, 2008.

УДК 331.5

EFFECTIVE ENTREPRENEURSHIP - A FOUNDATION FOR EFFICIENT ECONOMY: IMPLEMENTING BEST INTERNATIONAL PRACTICES IN KAZAKHSTAN

Kurmangaliyeva A.A.

The Republic of Kazakhstan has been working a lot recently on the way to raise public awareness regarding the importance of Small and medium enterprises (hereinafter SMEs) and to develop policies and projects for supporting of the development of the SMEs. Today our country is going to take big step to focus on the future perspectives. In this context; this is a very important topic, as the SMEs play an important and significant role in the economic, social and political life in many countries.

Through friendly diplomatic relationships with economically developed countries, Kazakhstan managed to set up experience sharing bridge. Many neighboring countries gladly offer assistance to our young state and they are ready to share their profound experience in the field of SMEs and entrepreneurship. One of such great examples is cooperating with Turkey. In the economy of Turkey where the SMEs account for more than 99% of the enterprises, SMEs contribute approximately 80% to employment, more than 50% to added value, 40% to total investments and 60% to exports. SMEs form the backbone of economic and social order with these characteristics of theirs. This situation also marks a globally emerging trend. In this context, it has become an obligation to create various policies and mechanisms to support and encourage SMEs in parallel to the process of globalization.

Turkish Organization KOSGEB for Small & Medium Enterprises Development (hereinafter KOSGEB) attaches great importance to their SMEs, the drivers of development and growth with their vital functions they perform in economic and social terms and it implements support programs to enhance their competitive power in the global competition environment.

In Kazakhstan “Damu” Entrepreneurship Development Fund (hereinafter - "Damu") was established in the year 1997-National Institute of Development, the exclusive function of which is the implementation of government programs to support SMEs in the Republic of Kazakhstan. For implementation of public policy support and development, as well as an enabling environment for business development in the country, in 2011 under the Ministry of Economic Development and Trade of the Republic of Kazakhstan (hereinafter - the Ministry of Economic Development of the RK), an entrepreneurship Committee was created.

In order to promote quality development of the SME sector in Kazakhstan, "Damu" Fund is always in search of new business support programs that meet the rapidly changing national and global business environment.

The support policies that we have developed for SMEs are underpinned by enhancing the competitiveness of SMEs, developing their R&D and Innovation capacities, improving their possibilities for establishing cooperation, engaging in new entrepreneurship activities and accessing financing.

As of second half of the 20th century, it was understood that the key to success for enterprises is to be competitive and continuously enhance competitiveness.

The concept of competitiveness was initially conceived as enhancing efficiency and being more productive, however, it evolved in time with the addition of the dimensions of innovation, fast and flexible production at lower costs. Within the framework of continuously changing environmental conditions and customer requirements, proactive enterprises and managements have come to the forefront and achieved success. Today, the starting point of competition amongst enterprises is the capacity to launch new and innovative products at the desired time, the desired quality, desired amount and affordable price.

Among KOSGEB support and services is enabling the enterprises to raise their international market shares, assuring and fostering cooperation. In this context, the Turkish gov-

ernment supports enterprises in their activities geared towards establishing connections with enterprises located in other countries, promoting their own services and products, receiving consultancy services for cooperating with foreign enterprises and assuring the continuity of their collaborative activities.

Depending on this, it is important to mention the Enterprise Europe Network that is an effective tool the process of internationalization of SMEs.

The Enterprise Europe Network is a network that provides connection among relevant organizations from member and candidate member countries of the European Union, offers the SMEs cooperation and internationalization services, innovation, technology and information transfer services among enterprises and fosters the participation of SMEs in the Community Framework Program for Research and Development. There are 7 members of the Enterprise Europe Network, which offers services by means of nearly 600 centers in 47 countries.

The Enterprise Europe Network enables the development of relations between the SMEs located in Turkey and the SMEs located abroad; within the last 2 years, 130 cooperation agreements have been signed by more than 100 SMEs.

Through establishing further cooperation with other economically developed countries the Republic of Kazakhstan will receive positive feedback from the ‘‘Business-to-Business” dialogues among SMEs.

In order to protect local SMEs from the negative effects of the global financial crisis that started to become influential throughout the world as of 2008 and to minimize its impacts, Kazakhstan created financial support models and put them into implementation; thus our government played an active role in improving the loan guarantee system further to render it simple and accessible. This practice was effectively implemented in many other countries that had set an excellent example for our country.

Thus, the government of the Republic of Kazakhstan provided contribution to assuring minimal impact of the crisis environment incurred on the SMEs, which constitute a great advantage for countries that are in the phase of emerging out of crises due to their more flexible structure as compared to large enterprises.

For instance, in Turkey KOSGEB supports not only the SMEs, but also the entrepreneurs, whom we regard as one of their priority topics, within the Entrepreneurship Support Program. Their objectives with this program are to support and disseminate entrepreneurship, which is the essential factor in solving the economic development and employment problems, establishing successful and sustainable enterprises, disseminating the culture of entrepreneurship, fostering entrepreneurship with the establishment of Business Development Centers, enhancing employment and supporting entrepreneurship based on local dynamics.

By means of the Entrepreneurship Support Program which Turkish government puts into implementation, it was possible to enable their entrepreneurs to receive training prior to embarking on business life and to enable them to assess their business ideas in scientific terms.

The instruments of support to entrepreneurs, coordinated by the Directorate of Entrepreneurship are categorized as follows:

1. Entrepreneurship start-up training
2. Business incubators
3. Start-up capital
4. Business plan awards

KOSGEB has been implementing entrepreneurship-training programs since the year 2000 all over the country appearing as an important factor in the non-formal entrepreneurship education sector. This 12-year experience enabled KOSGEB to be recognized as a pioneering agency in the field of entrepreneurship development and it facilitated KOSGEB to oversee the state of non-formal entrepreneurial learning in the country. KOSGEB was then able to observe through surveys and other tools. In the Republic of Kazakhstan DAMU has already been recognized as a leading agency in terms of its responsiveness to entrepreneurial problems and questions in a relatively short time.

The effectiveness of “Damu” Fund was evident when, in the period from 2007 to 2009 in order to diminish the effects of the global economic crisis, government programs implemented by the Fund, were aimed at reducing the deficit of SME lending. It should be noted that the amount of state financial assis-

tance to the SME sector in Kazakhstan have been unprecedented, and the effectiveness and efficiency of support measures were much higher than in neighboring countries.

The Foundation has an extensive network of regional branches, which are actively involved in the implementation of projects for the strengthening entrepreneurial capacity. In 2011 the government of the Republic of Kazakhstan launched a program "Strengthening the capacity of the business" within the framework of the "Business Road Map-2020" National Project.

Talking of the international economic experience that was taken into consideration by the government of Kazakhstan when launching development programs for enterprises was assessing how KOSGEB in Turkey came up with a new model to involve local organizations as partners in training program activities and, in this way, to increase the number of training programs. Within the new model, KOSGEB established a standard for training and a standard for trainers. Local partners (ISKUR-the Employment Agency of Turkey, municipalities, chambers, NGOs, universities etc.) can implement training according to these standards after obtaining prior approval from KOSGEB who examines the application to see whether the content of the proposed training program and qualifications of the trainers are consistent with the related standards of KOSGEB. When it is “KOSGEB approved” training, the graduates become eligible for the start-up capital support of KOSGEB.

It is evident that the new model made it possible for a large number of partners to mobilize their resources towards this aim while it is still possible for KOSGEB for implementing programs by itself whereby respective agencies (KOSGEB or the local partner) cover the costs related with training. This partnership approach has yielded the following results:

• Firstly, the number of participants has increased to 60,000 in the year 2011 which is a very ambitious figure when compared to 7,000 participants in the year 2001 (between 2000 - 2010).

• Secondly, underserved segments (the unemployed, women etc.) have gained better access to training.

• Thirdly, extension of the program to even the smallest cities has created awareness about entrepreneurship among their populations.

• Fourthly, private and NGO funds have been catalyzed towards a common aim and a public-private synergy has been created.

• Finally, university programs have been designed to cover all the departments including business and non-business departments.

Expected future results are as follows:

• Firstly, majority (even all) universities will include entrepreneurship training in their curricula after gaining experience with KOSGEB programs. This means that more high growth oriented companies will have been set up in the future.

• Secondly, new markets for entrepreneurship training services will be created.

The participants who have attended at least 80% of training and who set up their own businesses become eligible to apply for the start-up capital support of KOSGEB.

The second step of entrepreneurial support is developing business incubators. KOSGEB has also undertaken a leading role in promoting the concept of business incubators and facilitating their development in Turkey in an attempt to encourage entrepreneurship and job creation. For this purpose, a model has been developed to provide funds during the establishment and development phases of the incubators which are set up as local initiatives and operated as companies on a non-profit basis. Currently, 16 incubators have generated approximately 2500 jobs with a job creation cost of less than 4000 USD. KOSGEB has established some good practice standards and benchmarks for operating the incubators and it evaluates the incubators against these criteria. Those incubators that pass these criteria are allowed to use KOSGEB Logo that entitles the tenant companies to the start-up capital support of KOSGEB.

The third entrepreneurship support mentioned was start-up capital.

This support is composed of following items:

1) Start-up grant (maximum 17.000 USD);

2) Start-up loan with no interest (maxi-

mum 45.000 USD).

The following entrepreneurs are eligible to apply for this support within the first two years after establishing their businesses:

• First of all, these can be graduates of training programs implemented by KOSGEB.

• Secondly; graduates of training programs arranged by the local partners.

• Thirdly, incubator tenant companies.

Support ratios are between 60% and 80% depending on the geographical location of the business and whether the beneficiary is from a special target group, such as women or disabled, or not.

The last kind of the entrepreneurship support is Business Plan Award implementation.

Universities that have entrepreneurship courses placed in their curricula can apply for the annual award program. For each university, the prizes are 8.500, 6.000 and 2.500 USD for the first, second and third winners. The winners are eligible for these prizes only if they set up their businesses within 24 months of announcement of the winners. The number of people who received training during these trainings that we carried out throughout our country is 70.000.

The entrepreneurship activity in Turkey, which was 6% in 2006 doubled in 2011 according to the 2011 Global Entrepreneurship Report, which is one of the indicators of the results of the work that we carried out.

The positive effect of international business cooperation of Kazakhstan with Turkey and other economically developed countries can be evident in the successful implementation of the best international practices. For instance, state support for small and medium enterprises in Kazakhstan can be evident through the following steps taken by the government:

- Support of start-up projects,
- Offering service support to existing businesses,
- Training top managers of small and medium enterprises
- Implementation of "Business Connections" project.

In support of the new entrepreneurs “Damu” Fund came up with organizing a two-day training course "Business Advisor" on learning the foundations of entrepreneurship. Support is provided to those who express an entrepreneurial initiative and to existing entrepreneurs in all regions of the country.

The component "Providing specialized services" was assigned to the local governor’s offices of the region. Under this component, small business enterprises are provided with services on preparation of financial, statistical and tax reports.

Training entrepreneurs is being accomplished through "SME top management development program" was assigned to the "Nazarbayev University" JSC. The program provided training for senior and middle managers of small and medium businesses. Over the years 2011-12, "Nazarbayev University" JSC in cooperation with Duke University (USA) organized training courses on business planning and management for more than 400 senior and middle managers.

The "Business Connections" project is implemented in two phases, together with foreign partners. At the first stage the business training on the topics of marketing, management and improving decision making skills for local entrepreneurs take place in Kazakhstan. Upon the completion of business training project, the participants refine their own business plans, in accordance with the advice received, and subsequently can participate in the competition in the second stage of the project, which provides with a specialized business training abroad, including for business networking with foreign partners.

Starting from the year 2010, the project has been implemented in cooperation with Germany (GIZ), and in 2012, with the United States (USAID). The total number of participants in the first phase of the project in 2011 was 501 people.

Since declaring its independence, the Republic of Kazakhstan has set the goal of creation of a favorable business climate within the country. The government has been working systematically to reform the licensing system, improving compliance and enforcement of state agencies and improve the position of Kazakhstan in the World Bank’s «Doing Business» rating.

“Damu” Fund has set an excellent example of a specialized state agency that supports SMEs within the Republic of Kazakhstan that is operating with the aim of offering

complex support to local entrepreneurs and the connecting link between the state and business that has been successfully implementing the best international practices on the way of its own improvement.

RESOURCES

1. “Governmental Program on Accelerated Industrial-innovative development of the Republic of Kazakhstan for the years 2010-2014” from May 15, 2009.
2. The Report of the Government of the Republic of Kazakhstan on the results of social and economic development of the country over the years 2010-2012.
3. The Message of the President of the Republic of Kazakhstan "Social and economic modernization - the main vector of development of Kazakhstan" from 27.01.2012
4. www.damu.kz
5. www.aef.kz

УДК 339.9

ШЕТЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ НЕСИЕЛЕУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҰЙЫМДАСТЫРУ ПАРАМЕТРЛЕРІ

Акышева С.Е.

Барлық әлемде ипотекалық несиелеу ұзақ мерзімді несиелеу тұрғын үй бағдарламасы ретінде дамиды және қызмет етеді. Ипотекалық несиелеу елдің экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешуге мүмкіндік жасайды, ол ең алдымен тұрғын үймен қамтамасыз ету мәселесі, екіншіден, кәсіпорын мен азаматтардың уақытша бос ақша қаражаттарын өзіне тарта отыра инфляцияны төмендету. Әлемнің көп елдерінде ипотекалық несиелеу арқылы тұрғын үйді шешудің негізгі түрі болып табылады. Дамыған елдердің тәжірибесінен ипотекалық несиелеуді ұйымдастырудың негізгі қағидаттарын бөліп көрсетуге болады. Біріншіден, мемлекет халықтың бірнеше аз қамтамасыз етілген категорияларын «әлеуметтік» тұрғын үйді қамту бойынша әртүрлі әдістемелермен қызмет етуін көрсете өз азаматтарының жеке құқықтарының орындалуына белсенді ынталандырады. Екіншіден, елдердің көбінде халықты тұрғындық қаржыландыруда мемлекеттік көмекті бөлудің мемлекеттік капитал мен сақтандыру компанияларының қатысуымен мамандырылған ипотекалық институттар жинақтаушы банктер маңызды рөлін алады. Дамыған елдерде ипотекалық несиелеуді ұйымдастыру үрдісіндегі коммерциялық банктердің қатысуы да үлкен орын алмайды.

Ипотеканың әлемдік тәжірибесі негізінде екі көзге сүйенеді – халықтың жинақтау шотына және ипотекалық несиелердің сомасына бағалы қағаздарды эмиссиялар. Бірінші көзі Германия ипотекасы үшін негізі болып табылады, ал екіншісі АҚШ ипотекасы үшін.

Немістік нұсқасының негізінде банктермен тығыз байланысты ірі тігінен интеграцияланған құрылымды және белсенді мемлекеттік қолдау негізінде іске асатын бағыттардағы ресурстар мен барлық күштердің концентрациясын құрастыру жатады. Дәл осындай құрылым шетел нарығында ел үшін орынды жаулап алуды, жоғарғы ақылы жұмыстар орнығуына рұқсат беруді қамтамасыз етеді. Бұл нұсқа Жапонияда, Оңтүстік Кореяда табысты жүзеге асырылды.

Германияның ипотекалық банктері жер закладтары мен коммуналды облигацияларын эмиссиялау арқылы қайта қаржыландырылады. Германиядағы ипотекалық несие жер учаскесінің анық белгілене бағалық құнынан 60% жоғары болмауы керек екенін айта кеткені жөн. Германиядағы ипотекалық несиелермен закладттар басымды жасауда нақты ставкамен беріледі және эмиссияланады. Қазіргі таңда нарықтағы пайыздық ставканың жылдам ауысатындықтан немістік ипотекалық банктер әр 2–3 жылдан кейін нақты несиелік пайыздық ставканы банк пен қарызалушы қайта қарастыруды өтінетін «бөлінген» деп аталатын несиеге көшті. Ипотекалық закладты жабу мерзімі 5 – 10 жылды құрайды.

Американдық жолы қаржылық инфрақұрылымының дамуына сүйенеді. 30-жылдағы АҚШ-тағы экономикалық дағдарыс шартындағы елдің қаржылық нарығы құлап, ажырады және ипотека нарығында жылжымайтын мүлік тез арзандады, өтімсіз болды, оны сату қиынға түсті. Осының себебінде сақтандыру компаниялары тоқырауға ұшырады, сақтандыратын ештеңе болмады. Бірақ та мемлекет тез және тиімді шешімді қабылдады: кепілдікке жер мен жылжымайтын мүлікті алып несиелерді беру туралы құжаттарды сатып алынған «Фэнни Мэй» (FNMA, Федералды ұлттық ипотекалық ассоциация) құрылымын құрды. Негізінде азаматтар үшін үй мен пәтерлердің құрылысы туралы айтылған еді. Біртіндеп мүлікті кепілдікке ала отыра, ұсақ бизнес үшін коммерциялық несиелеу де дами бастады. Мемлекеттік құрылымдар ипотекаларды сатып алып және оларды ірі пакеттерге жинады. Одан кейін қор нарығында қуана – қуана сатып алатын, оларды қамтамасыз етуге өзінің бағалы қағаздарын шығарды. Барлық елдерде ипотеканы ірі пакеттерге жинай отыра, аталған

құрылым сақтандыру компаниясы секілді болды және тәуекелдерді төмендетті. Сонымен, ипотекалық несиелеудің ең төменгі пайызы ретінде мүмкін болды. Сонында адамдар кепілдікке жерді бере отырып, үйді, пәтерді сатып алуға ұсақ бизнесті дамытуға ссудаларды ала алды. Бұл тірілтудің қуатты факторы болды. Содан кейін «Фэнни мэй» жоғарғы пайдалы ипотекалық бағалы қағаздардың үлкен көлемін нарыққа шығарды. Ең сенімді кепіл – жермен қамтамасыз етілетін жоғарғы өтімді, кең айналымды бағалы қағаздар пайда болды. Оны сатып алуға және сатуға болатын, ол мемлекет кепілдігімен қорғалған еді. Оны шетел инвесторлары да сатып алатын. Сонымен бірге экономикалық өсу қаржылық жүйе жұмыс істей бастады. Жоғарғы сенімді ипотекалық бағалы қағаздар егер қажет болған осы бағалы қағаздарды сатып алатын ақшаны салу керек болған жағдайда қаржылық компаниялары ішінде құтқару жолы болып табылады. Әмбебап өтімді ресурстар қажет болды, АҚШ оны алды және қаржылық жүйе құтқарылды. Ары қарай 70 жылдардан кейін АҚШ-тағы ипотекалық несиелеу жүйесі бұл пулдан ипотекалық бағалы қағаздарды эмиттелетін эмиссиялық ұйымға коммерциялық банктердің сатылымдағы несиелік талаптарында құрылды. Бұл жерде мынандай сұрақ туындайды, неге банктер өз талаптарын эмиссиялық ұйымдарға сатады, неге өздері ипотекалық қағаздарды эмиттемейді. Мұның себебі, несие берілген банк бөлектенген банктік жүйе мен оның федералды құрылымының себебімен басқа штаттарда қайта қаржыландыра алмады. Сондықтан, банк өзінің несиелік талаптарын сатуды шешті және де осы қайта құрылған эмиссиялық фирмалар ипотекалық закладтарды эмиссиялай бастады. Осындай қағаздар жоғарғы рейтингте болғанын айта кетпеуі мүмкін емес. Басқа да сұрақ туындайды: неге осы закладтарға сұраныс? Біріншіден, олар жер закладтарымен қамтамасыз етілген, екіншіден несиелердің бағалық құнының 80-90% берілгенін және ипотекалық қағаздар несиені қайтармау жағдайынан сақтандырады және мемлекет GNMA сақтандыру ұйымы ретінде орындағанын айта кеткен жөн.

Мемлекет кепілдендірілген мүлікпен қамтамасыз етілген, бағалы қағаздардың екінші нарығының ұйымында маңызды орынын алады. Ипотекалық қағаздардың екінші нарығын орташа және дағдарыссыз қызметтерді қамтамасыз ету үшін мемлекеттік институттар өзіне тәуекелдердің бөлігін қабылдайды, және де мәселе жағдайында несиелік мекемелерге белсенді көмек көрсетеді. Берілген ипотекалық несиелерді қаржыландыру үшін несиелік мекемелердің көбі кеңейтілген сатылымы үшін классикалық облигацияларды шығарады, мысалы, немістің жеке және мемлекеттік ипотекалық банктері атқарады. Жалпы егер қандай да бір жүйені немістік немесе американдықты салыстырып және таңдайтын болсақ, онда келесені айту қажет: американдық жүйе жарғылық капиталы жоқ және олардың гаранты тек кепіл болатын эмиссиялық ұйыммен шығарылатын бағалы қағаздарға негізделген. Біз үшін бұл үлкен тәуекел, ал өте тұрақты және қатты дамыған бағалы қағаздар нарығы бар АҚШ елі үшін мемлекеттің өзі сақтандыру ұйымы ретінде өте бай болғандықтан, ешқандай тәуекел жоқ.

Біздің ел үшін, мүмкін, мөлшері бойынша «мықты қоры бар мысалы, Германиядағы сияқты – 60% шегіндегі және мүліктің нақты бағасымен қамтамасыз етілгендігі сенімді болатын ипотекалық закладтарды таңдағаны дұрысырақ болады. Себебі біз үшін эмиссиялық ұйымды құру және оларға өздерінің несиелік талаптарын сату қиын. Ипотекалық несиелеумен және ипотекалық бағалы қағаздарды эмиттеумен ипотекалық банктер өздері тура жұмыс атқарса дұрыс болады.

Қырғызстан Республикасының ипотекалық несиелеуіне келетін болсақ, онда бұл жағдайды жердегі дәнмен салыстыруға болады. Халықтың ұзақ мерзімді ипотекалық тұрғын үйді несиелеуі тұрғын үй құрылысын дамыту бойынша мақсаттарға жетудегі негізгі бағыттар мен жолдардың бірі болып табылады. Бұл 2001 жылдың 25 сәуіріндегі № 118 Қырғызстан Республикасының Үкіметінің қаулысымен бекітілген 2010 жылға дейін Қырғызстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының мемлекеттік бағдарламасында анықталған. Қазіргі кезде Қырғызстандағы ипотека үшін бағдарлама шегіндегі ресурстардың негізгі

көзі ретінде қарастыру керек:

1) халықтың және кәсіпорынның депозиттері;

2) несиелік линия немесе осыған ұқсас бір немесе бірнеше банктермен келісім-шарттар. Қаражатты тартудың мұндай типі коммерциялық банктердің еншілес кәсіпорындары сияқты құрылған ипотекалық банктер үшін тез таралуы мүмкін;

3) 5-10 жылға берілетін зейнетақы және сақтандыру қорларының немесе кәсіпорындардың, банктердің займдық қаражаттары;

4) банктерге, кәсіпорындарға, сонымен қатар зейнетақы қорлары мен сақтандыру компанияларына, жеке тұлғаларға ипотекалық несиемен қамтамасыз етілген бағалы қағаздардың немесе облигациялардың сатылымы.

Осы бағдарламаның шегінде тұрғын үй құрылысының дамуын ынталандыру жүйесін дамыту және қалыптастыру үшін негізгі тапсырмалардың шешімін көрсетеді. Негізінде, онда барлығы нақты және жақсы баяндалған, бірақ та тағы бір тапсырма пунктін қосқаны дұрысырақ болады. Үкіметке қарызалушының әлеуметтік қорғау механизмін құруды ғана емес, сонымен қатар жер мен жылжымайтын мүлікке жеке меншікті сақтандыру құқығымен жұмыс істей алатын, кепілдік құрылымын құру қажет, және де несиелік келісім – шарттардың талаптарын бірыңғайлау мен тәуекелдерді төмендету үшін ірі пулдарға ипотекалық несиелерді біріктіру туралы тапсырманы қою керек. Ипотекалық несиелеудің құралдарына үлкен назар аударуды талап етеді. Біздің елдегі банктерде несиелеудің барлық мерзімінің аралығындағы пайыздық ставкалардың өзгертілмеген мөлшерін қарастырылатын ипотекалық ссудаларды төлеудің дәстүрлі механизмі бойынша қызмет атқармауы қажет. Инфляция кезінде мұндай механизм несиелеудің ұсақ мерзімі кезінде тиімді емес және де бұл несиелеудің қысқа мерзімі кезінде ол жоғарғы пайыздық ставканы қалайды, яғни халық несиелерінің аз қол жетерлігі.

Біздің республикада көп жағдайларда қаржылық нарықтың несиелік ресурстарына тербелісті ең толығырақ көрсететін банкаралық несиелердің пайыздық ставкасының негізіндегі индекстерді қолданады. Мұндай жағдайда несиелер табыстың күтілетін нормасын түзететін несиелік ресурстардың нақты құнымен инфляцияны болжау негізінде қарыз алушының табысын және оның меншігінің құнын бағалайды. Мұндай механизм экономикасы тұрақты елдерге қатысты қолданады (АҚШ, Канада, Ұлыбритания). Бірақ та олардың несиелердің барлық кезеңіне де, сол сияқты ең маңызды несиенің өзінің мағынасын жоятын белгісіз пайыздық ставкасы болғандықтан, оның сатыларының бөлімдері бойынша да ипотекалық несиелеудің пайыздық ставкасының өзгерісін шектеуді талап етеді. АҚШ – та, мысалға, пайыздық ставканың шегі мынандай: жыл бойындағы бастапқы ставкадан 2% және 6% - несиелердің барлық кезеңінің аралығы. Ең қызықтысы, бұл шектеу бірде – бір нормативті құжаттарда бекітілмеген, бірақ онда ипотекалық банктер мен АҚШ компаниялары оны қадағалайды.

Ипотекалық тұрғын үй несиелеуін қаржыландыру кезінде тек инфляция деңгейін ғана емес, сонымен қатар қаржылық жүйенің қызметте ерекшеліктерін, банктік қызметін, жылжымайтын мүлік нарығын, халықтың саны мен құрылымын, дәстүрін, экономикалық нақты қайшылықтарын да ескеру қажет және де осындай жүйесі кезінде ипотекалық несиелеу дотациялық емес нарықтық сипатта болуы керек, яғни ипотекалық несиелеудің үрдісіне барлық қатысу түсінігі үшін толығымен ашық немесе анық болуы қажет. Сонда ғана мұндай ипотекалық несиелеу кезінде ипотекалық бағалы қағаздарды енгізеді және қалайтын нәтижелерді әкеледі.

Әлемдік қаржы дағдарысы жағдайындағы Қазақстандағы тұрғын үй секторындағы қаржылық экономикалық процесті реттеудің өзекті мәселелерін шешу жолдары. Мемлекеттің әлеуметтік – экономикалық саясатының басты бағыттарының бірі ретінде азаматтарды тұрғын үймен қамтамасыз етуді қарастыруға болады. Тұрғын үй әлеуметтік және экономикалық функцияларды қатар қамтитын материалдық құндылықтарға жатады. Адамдар өз қаржылық мүмкіндіктері шеңберінде өздерінің баспана мәселелерін сандық және сапалық тұрғыдан жақсартуға ұмтылады және баспананың меншік иесі болуды қа-

лайды. Азаматтардың мұндай ұмтылыстары олардың тек ағымдағы табыстарына ғана иек артпай, ипотекалық несиелеу, үлестік құрылыс секілді қаржыландыру көздерін де қамтиды. Қазіргі тұрғын үй нарығы баспананы тұрғызу, оны бөлу, негізгі өндіріс факторларын тұтыну және айырбастау секілді салалармен тікелей байланысты жабдықтаушылар, қаржы – несие ұйымдары, инвесторлар, мердігерлер және тапсырыс берушілер арасындағы қалыптасқан экономикалық қатынастар жүйесін көрсетеді.

Тұрғын үй нарығының төмендегідей өзіне тән ерекшеліктері бар екендігін атап өтуге болады:

- тұрғын үй саласы белгілі бір жүйені қалыптастырады және оны құраушы элементтер өзіндік дәрежеде маңызды болып саналады;
- тұрғын үй нарығының қалыптасуы экономикалық жүйенің, оны құраушы элементтердің өзара байланыстарын зерттеуге бағытталған нақты міндеттер туындатады;
- тұрғын үй нарығы экономикалық жүйе ретінде сыртқы ортамен байланыссыз қызмет атқара алмайтын болғандықтан, аталған нарық ашық экономикалық жүйенің ұлттық құрамдас бөлігі болып табылады.

Тұрғын үй құрылысындағы инвестициялық салымдардың өсуі аталмыш нарықтың жандануына әсер ете отырып, құрылыс материалдарын өндіру, көлік және коммуникация, металлургия салаларының да тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Аталған салаларда жұмысбастылықтың артуы, өз кезегінде, тұрғындардың табыс деңгейін арттырып, төлем қабілеті бар сұранысты қалыптастырады.

Тұрғын үй нарығын дамытуды басқарудың тиімділігін бағалаудың сандық көрсеткіштеріне мына төмендегілерді жатқызуға болады:

- инвестициялық шығындардың жалпы сомасы;
- инвестициялық салымдардың экономикалық тиімділік көрсеткіштері;
- ипотекалық несиелеу ставкаларының көлемі;
- тұрғын үй алаңының 1 шаршы метрінің бағасы;
- пайдалануға берілген тұрғын үйлердің жалпы аумағы;
- тұрғындардың орташа табысы;
- тұрғын үй мәселесіне қатысты ресурстардың (жердің, құрылыс материалдарының, көлік және құрылыс қызметтерінің) бағасының өзгеруі;
- салықтардың мөлшері;
- мемлекет тарапынан қаржыландырылатын және жекелеген азаматтар есебінен қаржыландырылған тұрғын үй аумақтарының өзара қатынас үлесі;
- нарықтағы коньюнктуралық жағдай;
- тұрғын үйге деген сұраныстың өзеру динамикасы;
- аталмыш нарықтағы ұсыныстың өзгеру үрдісі;
- қаржы – несие ұйымдарының несиелендіру мүмкіндіктері;
- мемлекет тарапынан тұрғын үй нарығын реттеуге бағытталған іс – шаралардың тиімділігі және т.б.

Сандық көрсеткіштермен қатар тұрғын үй нарығын жетілдіруді басқаруды сапалық тұрғыдан да қарастыруға болады: саладағы менеджмент деңгейі, нарықты қаржыландыру көздері, сала қызметкерлерінің білімі мен біліктілігі, құрылыс материалдарының сапасы және т.б. Тұрғын үй нарығына әсерін тигізетін маңызды факторлардың бірі – тұрғын үй нарығындағы өзгерістер. Қысқа мерзімді несиелердің жоғары ставкасы және несие алу мүмкіндіктерінің шектеулілігі құрылысқа тікелей әсерін тигізеді. Себебі, бұл жағдай өз кезегінде көзделген пайданың көлемінің азаюына және құрылыс шығындарының ұлғаюына әкеледі. Ал құрылыс шығындарының артуы тұрғын үй бағасының жоғарлауына әкеледі. Бағаның жоғарылауы тұрғындар тарапынан сұранысты төмендететіндігі экономикалық заңды құбылыс. Тұрғын үй нарығындағы жетістіктерге басқаруды жетілдіру арқылы қол жеткізуге болады. Сонымен қатар, нарықта экономикалық тетіктерді жетілдіру мәселесі де алғышарттың бірі.

Тұрғын үй нарығын экономикалық тұрғыдан басқару жүйесін екі деңгейде қарастыруға болады:

- макроэкономикалық деңгей (республикалық, аймақтық, жергілікті);
- микроэкономикалық деңгей (кәсіпорындар, ұйымдар, тұрғындар).

Тұрғын үй нарығын макродеңгейде басқару тұрғын үй саласындағы ұлттық мүдделерді сақтауға бағытталған. Аталған деңгейде басқарудың негізгі экономикалық тетіктері қатарына салықтық реттеу, әртүрлі ережелерді дайындау және қолданысқа енгізу, стратегиялық болжау және жоспарлау, жер қатынастарын реттеу, тұрғындарды әлеуметтік қорғау және субсидиялау жүйесін, тұрғын үй нарығындағы бәсекелестікті ынталандыру, тұрғын үй нарығындағы инвестициялық қызметті реттеу, экономикалық қолдау әдістері мен жеңілдіктер арқылы тұрғын үй саласындағы мемлекеттік саясатты жетілдіруді жатқызуға болады.

Ел президенті 2005 жылдан бастап тұрғын үй құрылысының жаңа саясатының іске асатынын мәлімдеді. Оның мәні тұрғындарды қолжетімді үйлермен қамтамасыз ету, тұрғын үйлерді несиелендіру уақыттарын ұзарту, алғашқы жарналарды және несие ставкаларын төмендету. Ипотекалық несиелендіру уақытын 20 жылға дейін ұзарту көзделуде. Алғашқы жарна үй құнының 10%-на дейін, несиелендіру ставкасы да 10%-ға дейін төмендетілуі жоспарланып отыр. Тұрғын үй құрылысы жинақталарының жүйесінде алғашқы жарна 50–де 25% - ға дейін төмендетіледі, ал қалған несиені қайтару уақыты 15 – тен 25 жылға дейін ұзартылады. Аталған шаралар мемлекет тұрғындар табыстарының тұрақты өсімін қамтамасыз ететін саясатты жүзеге асырғанда орындалады. Құрылыс компаниялары өз өндірісінің тиімділігін арттыру және шығарылатын өнімінің өзіндік құнын төмендету бойынша шараларды іске асыру қажет. Тұрғын үй саясаты іске асқанда 200 мың жанұя (шамамен 1 млн. адам) ипотеканы және тұрғын үй – құрылыс жинақта маларының жүйесін пайдаланып, өздерінің тұрғын үй жағдайларын шеше алады. Отандық тұрғын үй нарығында ұсыныстардың сәйкес көлемін қамтамасыз ету үшін 2007 жылдың соңына дейін тұрғын үйдің 12 млн.м^2 іске қосып, құрылысты бүгінгі күн деңгейіне қарағанда екі есе арттыру керек. Тұрғын үй құрылысының жаңа саясатын 2005–2007 жылдары іске асару үшін алдын – ала есептеулер бойынша 300 млрд. теңге көлемінде сәйкес инвестициялардың қажеттігі анықталды. Соның ішінде 150 млрд. теңге қайтарымды негізде мемлекет қаржылары тартылады. Тұрғын үй құрылысын дамыту бағдарламасын іске асырудың нәтижесінде еліміздегі ЖІӨ қосымша өсімі шамамен 2% болады. Жаңадан 45 мың жұмыс орны ашылып, үш жыл ағымында шамамен 80 млрд. теңге салықтар төленеді. Президент пікірінше, құрылыс бағасын төмендету үшін құрылыс инфрақұрылымын қаржыландыруды жергілікті билік өз қолына алғаны дұрыс. Осы тұрғыда құрылыс салатын жерлерді тендер арқылы сатуды міндеттеу қажет. Жаңа үйлердің құрылысының көлемін өсірумен қатар, оны іске қосу, қалыпты жағдайда ұстау жұмыстарын да іске асыру керек. Бұл жерде мемлекеттің қатысы аз. Пәтер иелері кооперативінің жұмыстарын жетілдіру, күрделі жөндеудің қаржылық жинақта маларын құру және құрылыс пен оны іске қосуға мемлекеттік бақылауды күшейту сияқты жұмыстар құрылыс нысандарының қалыпты сақталып, ұзақ жылдар қызмет етуін қамтамасыз етеді.

Соңғы екі жылда әлемдік қаржы дағдарысының дамуы елдегі қаржылық делдалдық қызметі айырықша өзгерістерге ұшырады. Осы кезеңде экономикада ресурстарды қайта бөлу қаржылық институттарға белсенді мемлекеттік қолдаудың есебінен жүзеге асырылды.

Бұрынғы қорландыру көздерінің жоғалуы банк жағынан өз қызметін қаржылық делдалдық қызметі арқылы өткізудің мүмкін еместігін білдірді, бұл ел экономикасының тұрақты түрде қызмет атқаруын қамтамасыз ету мақсатында мемлекеттің араласуына әкелді. Бірақ экономикалық агенттер жағынан несиелік ресурстарға сұранысты қанағаттандыру үшін мемлекеттік тоқырауға қатысты бағыттар жеткіліксіз болымды және экономикалық өсімнің теріс бағыттары осы процестің заңды салдары болды.

Жақында «Самұрық – Қазына» Ұлттық әл – ауқат қоры мен Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері арасында меморандумға қол қою барысында тұрғын үй нарығында мәселелерді шешу бойынша бірінші кезекті шаралар ретінде осы қалалардың құрылыс нысандарының аяқталар кезінде қажет болатын тиісті құжаттарды мемлекеттік органдарда тіркеу барысын-

дағы мәселені бірігіп шешу, құрылысы біткен нысандарды қалалық инженерлік жүйеге қосатын кезде туындайтын ұйымдастырушылық – техникалық мәселелерді екі жақ болып шешу шаралары есепке алынды.

Осы мақсатта қор қолдауға ие нысандарды олардың салынғандығы мен экономикалық тиімділігіне байланысты 4 санатқа бөліп отыр. Қордың негізгі мақсаты – нысандарды аяқтау және салынған қаржының қайтарымдылығы қамтамасыз ету немесе дайындық сатысы 20 пайыздан жоғары нысандарды қаржыландыру».

Бірінші санат – белгіленген баға бойынша тұрғын үйді сату. Бұл жүйе бойынша банк құрылыс жүргізушімен бірлесіп құратын жобалық компания арқылы нысандарды қаржыландыруға жоба жасайды. Осы жобалар арқылы тұрғын үй дайын болған кезде банк оны сатып алуға ниет білдірген азаматтар үшін ипотекалық желілер ашады. Бұл жүйе бойынша егер сатып алушы Астанадан пәтер алғысы келсе, онда дайын болған үйдің бір шаршы метрін 96 мың теңгеге, ал Алматыдан 120 мың теңгеге сатып алуларына болады.

Екінші санат – құрылыс салушы компаниялар мен банктердің өтініштеріне байланысты. Үкіметтің тапсырмасына сәйкес, Қор еркін баға бойынша екінші деңгейлі банктер арқылы қаржыландыру жолын қарастырады. Осы жүйеге байланысты банкпен бірлесіп, еркін баға бойынша тұрғын үйді сататын компаниялар сатып алушы пулын қалыптастырады, ал құрылысты аяқтау үшін қажетті сома кемінде 30 пайыз құрауы тиіс. Қалған бөлігіне олар банктің несие беру туралы шешімін ұсынады. Нысанды қаржыландырудың осы жүйесі азаматтардың ипотекалық қарыздары сияқты жобалық компаниялар арқылы тікелей берілетін несиелік қаражат бойынша да жүзеге асырылады. Тұрғын үйдің бос қалған бөлігін сату жобалық компаниялар арқылы жасалады.

Үшінші санат – банктер алдында қарыздық жауапкершілігі жоқ компанияларды қордың еншілес компаниялары қолдайтын жүйе жасалынады. Бұл жүйеге сәйкес «Даму» қоры жобалық оператор бола отырып, нысанды аяқтауды қаржыландырады. Дайын баспана «Тұрғын үй Құрылыс Жинақ Банкі» мен «Қазақстан ипотекалық компаниясы» арқылы өткізіледі. Бұл жүйе бойынша «Даму» қоры нысандардың техникалық жағдайын тексеру жұмыстарын жүргізеді.

Төртінші санат – тұрғын үй нарығын қолдау шаралары аясында азаматтардың соңғы төрт жылда алған ипотекалық қарыздарын қайта қаржыландыруды қарастырады. Тұрғын үйдің ауданы 120 шаршы метрден аспаған және ол қарыз алушының жалғыз үйі болған жағдайларда осы жеңілдіктер берілетіндігін халық арасында кеңінен насихаттау қажет.

Агенттіктің жоспары толықтай банктің қадағалау бойынша Базель комитетінің және қаржылық тұрақтылық Форумының талаптарына сай келеді. Сонымен қатар, 2008 жылғы 15 қарашада өткен Үлкен жиырмақтың Саммитінің Декларациясының негізгі тұжырымдамалары да есепке алынған. Қаржылық тұрақтылық Форумының есебінде көрсетілгендей дағдарыс әсерін жеңілдету үшін капитал, ликвидті және тәуекелді басқару мәселелерінде пруденциалды реттеуді күшейту қажет. Осыған байланысты Агенттік қаржы ұйымдарының өзіндік капиталының жеткіліктігін бағалау жолдарын жетілдіруді жоспарлап отыр. Атап айтар болсақ, шет елдердің бақылау тәжірибесінде алғашқы деңгейдегі капитал элементтері саналатын акционерлік және резервтік капиталдың ролін атқару көзделген. Екінші деңгейлі банктердің бірінші деңгейлі капиталының банктердің стандартты тәуекел активтеріне қатынасы (таргеттеу деңгейі) Еуропалық Одақ елдеріндегі шамаға сай 9% деңгейінде сақталатын болды [3]. Одан өзге халықаралық қаржылық есеп беру стандарттарына сай күрделі активтерді қамтамасыздандыру үшін құрылатын арнайы қорлар мәселесіне талап күшейтілуде.

Агенттік тәуекел – менеджментке деген талапты күшейтеді. Қайта қаржыландыру тәуекелін бәсеңдету үшін шетелдік қарыз алу көлемін банктердің жалпы міндеттемелердің 30%-нан асырмау көзделуде. Бұл әлемдік тәжірибе. Қосымша, берілген несиелердің депозиттерге қатынасын 1,5 деңгейінен асырмау шаралары жүзеге асырылуда.

Қазіргі кезде маңызды мәселелердің бірі – зейнетақы салымдары мен оларды

номиналды табыстылығын сақтауды қамтамасыз ету. Осы мақсатта жинақтаушы зейнетақы қорларының инвестициялық іс - әрекеттерімен байланысты тәуекелдерді мемлекеттік реттеу шаралары қабылдануда. Зейнетақы қаражаттарын тәуекел деңгейі төмен қаржы құралдарына салудың ең төменгі шектеуіне қойылатын талаптарды күшейту жоспарланып отыр. Жоспарда «Самұрық – Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры шығарған тәуекел деңгейі төмен қаржы құралдарына зейнетақы активтерін инвестициялау мәселелері де қарастырылған. Аталған қысқа мерзімді шаралар 2009 – 2011 жылдарға арналған орта және ұзақ мерзімді Жоспарда қарастырылған іс-әрекеттермен толықтырылатын болады.

Халықаралық сарапшылардың пікірінше мүмкіндігі бар зиянды жабуға қажетті қорды қалыптастырумен бірге нақты экономиканы несиелендіруді де жалғастырды қажет. Шетелдік ипотекалық несиелендіру тәжірибесімен танысып, ең жоғары деңгейдегі банктік технологияларды зерттеу үшін «Қазақстан ипотекалық компаниясы» АҚ құрамында арнайы құрылымдық бөлім – ақпараттық жұмыс орталығы (АЖО) құрылды. АЖО қызметінде осы заманғы компьютерлік бағдарламалар мен жабдықтар пайдаланылады. Бұл банктердің ипотекалық несиелер бойынша операциялық қызмет көрсетуде еңбек және уақыт жағынан шығындарын едәуір азайтуға жәрдемдеседі. Егер өндіріспен салыстыратын болсақ АЖО Қазақстанның банк жүйесіне ипотекаларды өңдеу саласындағы мануфактуралық тәсілдемеген жаппай өндіріске көшуге, ипотекалық несиелендірудің құрылымы мен технологиясы деңгейін XXI ғасырдың банктік технологиялар деңгейіне көтеруге мүмкіндік береді.

Тұрғын үй проблемаларын неғұрлым белсенді шешу үшін олардың құрылысының құнын азайтумен және табыс деңгейі төмен азаматтар үшін тұрғын үйге қол жетімділігі қамтамасыз етумен бірге оны кешенді түрде пайдалануға беру көлемдерін арттыру қажет. Тұрғын үй құрылысын одан әрі дамыту мақсатында ипотекалық несие беру мен құрылыс жинақ ақша жүйелері жетілдіріледі.

Тұрғын үйдің де, өнеркәсіп құрылысының қажеттіліктерін сапалы, үнемді, экологиялық таза, құрылыс өнімдерінің қазіргі заманғы түрлерімен және материалдармен қамтамасыз ету үшін құрылыс индустриясы кәсіпорындарын қайта жаңартуды жалғастыруға жағдайлар жасау қажет. Қазақстанның қаржы секторының басты жетістіктерінің бірі – бұл толығымен нарықтық қағидаларға негізделетін, қор нарығы тетіктерін қолдана отырып, халықтың қаржысын жоғары табыспен инвестициялауға мүмкіндік беретін ипотекалық несиелендірудің осы заманғы жүйесін құру.

Бұғын үй құрылысы еліміздің экономикалық дамуының тірегі екені белгілі. Жаңа үйлердің көлемді құрылысы сұранысты туғызып, құрылыс материалдары өндірісінің жедел дамуын қамтамасыз етеді. Еліміздегі тұрғын үй мәселесін құрылыс саласының тиімді дамуымен байланыстыруға болады. Тұрғындар санының өсуі, жаңа жанұялардың құралуы, халықтың неғұрлым қолайлы тұрғын үй шарттарына ұмтылуы тұрғын үй санының көптеп салыну қажеттілігін туғызады. Құрылыс саласын серпінді дамыту үшін жағдайлар жасау және халықтың қалың қауымы, бірінші кезекте - әлеуметтік қорғалатын жіктері үшін тұрғын үй құрылысы қарқынын арттыру керек.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. 13 “Қазақстан Республикасының индустриялық - инновациялық дамуының 2003 - 2015 жылдарына арналған стратегиясы” бағдарламасы, Қазақстан Республикасы Президентінің 2003 жылғы 17 мамырдағы N 1096 Жарлығы
2. Құмаров Е.М. Ипотекалық несие негізінде // Дидар, 2005 (29 наурыз) – Б. 2.
3. Сағындықов И. Қазақстанда ипотекалық кредиттеу жүйесін енгізу бағдарламасы және оны іске асыру тетігі // Егемен Қазақстан, 2001 (13 шілде)
4. Международный опыт ипотечного кредитования. // Ковтун Л.С. – Банки Казахстана №7, 2007г (9 – 13)
5. Сигов Ю. Ипотечный кризис. В США кому и когда от этого станет плохо // Деловая неделя 07.09. 2007 года №34 (76)
6. Шыныбеков Н. Қазақстандағы тұрғын үйді несиелендіру жетілдіру жолдары. - Алматы, 2006.
7. www.hcsbk.kz

УДК 339.9

ӘЛЕМДІК ДЕҢГЕЙДЕГІ ТМД ЕЛДЕРІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН СИПАТТАЙТЫН ИНДЕКСТЕР МЕН КӨРСЕТКІШТЕРДІ БАҒАЛАУ

Джемпеисова Г.И.

Елдің бәсекеге қабілеттілігінің негізгі сипаттамалары барлық анықтамаларда халықтың өмір сүру деңгейінің жоғары болуы және қолда бар өндіріс факторларын қолданудың жоғары тиімділігі болып табылады. Онымен қоса елдің көшбасшылық позициясы оның территориясының көлемімен, табиғи байлықтардың болуы және әлеуметтік-экономикалық дамуының деңгейіне байланысты мемлекеттің сол немесе басқа елдер тобына жатуына байланысты емес.

Мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі нақты нарықтық қажеттілікті қанағаттандырумен, ал сонымен қатар осы қажеттіліктің өзгерісіне жедел әрі икемді бейімделу қабілетімен салыстырғанда оның экономикалық потенциалына сонша тәуелді болып табылмайды.

Бәсекеге қабілеттілікті анықтаудың әр түрлі тәсілдерін біріктіре отырып мынандай қорытындыға келуге болады: елдің бәсекеге қабілеттілігі - әлемдік экономикалық қатынастарға елдің белсенді қатысу қабілеті және өзінің артықшылықтарын қолдана отырып халықтың әл-ауқатын жақсартуға қол жеткізу және әлемдік шаруашылықтағы позицияны күшейту. Бәсекеге қабілеттілікті жоғарылату үшін мемлекеттің макроэкономикалық саясаты және экономикалық субъектілердің белсенді қызметі (жеке және мемлекеттік компаниялар) сияқты, сонымен қатар мемлекеттің жинақталған капиталды оның ішінде адамдық ресурстарын рационалды қолдану қажет.

Бәсекеге қабілеттілік – көрсеткіштер жүйесінің негізінде әр түрлі мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілік деңгейін салыстыруды білдіреді.

Индустриалды даму барысында, нарықтық ортада салыстырмалы ұлттық артықшылықтарды қолданудан ғылыми-техникалық, өндіріс циклының барлық сатыларындағы инновациялардың жетістіктеріне негізделген динамикалық түрде өзгеріп отыратын бәсекелес артықшылықтарды қолдануға бәсекенің жалпы векторын өзгертетін жаңа бәсекелес жағдайлар туады. Бір мемлекетте салыстырмалы және бәсекелес артықшылықтардың бір уақытта болуы, жаһандық экономикалық кеңістікте оның бәсекеге қабілеттілігін арттырады.

Бәсекелес артықшылықтардың барлық жиынтығын шартты түрде үш топқа бөлуге болады: ресурстық – ерекше сапалы немесе санды ресурстардың болуы (табиғи, еңбек, инвестициялық, т.б.); операциялық – қолда бар ресурстарды қолданудың деңгейі немесе тиімділігінің сипаттамасы (инфрақұрылымдық, инвестициялық климат, ғылыми техникалық, білімдік, т.б.); стратегиялық – бәсекелес артықшылықтары бар субъектінде белгілі бір даму стратегиясының болуы және осы стратегияның сапасы (бәсекелес орта, әлеуметтік-мәдени, инновациялық, ақпараттық, жаһандық).

Дамудың заманауи сатысында артықшылық түрлері ресурстықтардан стратегиялық тар қарай күрделенеді, және соңғылары (стратегиялық тары) анағұрлым маңызды болады. Бәсекелес күрес барлық деңгейлерде дерлік стратегиялар күресіне айналады, ал стратегиялық компонент бәсекеге қабілеттіліктің бастаушы сипаттамасы болып табылады.

Бәсекеге қабілетті экономика концепцияларының арасында келесі концепцияларды айта кету қажет:

1) кластерлі концепция, осының аясында әр түрлі салалардың фирмаларының бірігуі жүреді, сонымен қатар осы бірігулердің ішкі ресурстарды тиімді пайдалану мүмкіндігі маңызды мәнге ие болады. Осылайша, бәсекелес ортаның дамуы жетіледі, бизнес-климат жақсарады, өндірістің пайдалылығы жоғарылайды, халықтың еңбек қамтылу мәселесі шешіле бастайды, интеграциялық әлеует күшейеді;

2) бәсекеге қабілеттілік әлеуетін жинақтау концепциясы, осыған сәйкес елдер бәсекеге қабілеттіліктің төрт сатысынан өтеді (6-шы сурет). Алайда, жоғарыда айтылып кеткендей, біздің ойымызша, осы

айтылған сатыларға инфрақұрылымдық және ақпараттық сатыларды қосу керек, бұл экономиканың дамуының әр түрлі деңгейлерінде бәсеке кезінде жетістіктің критикалық факторларын анығырақ көрсетуге мүмкіндік береді;

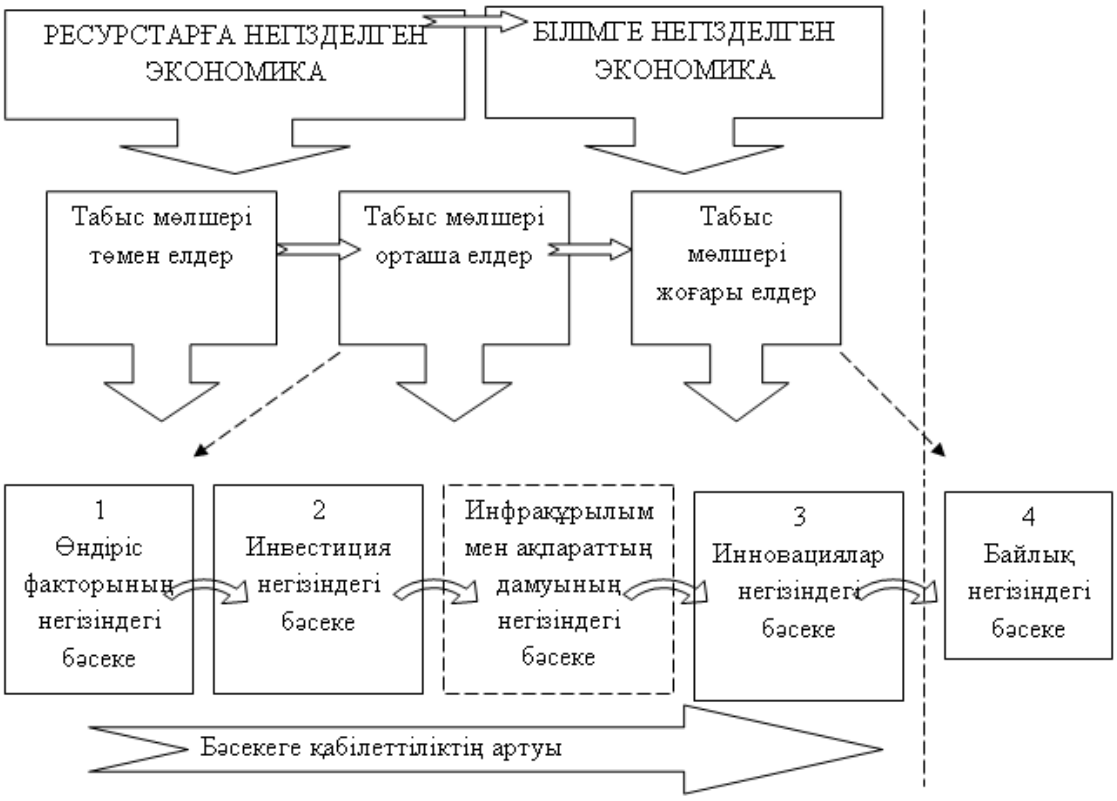
3) бәсекелес дамудың екі жол концепциясы (бәсекеге қабілеттілік пен экономикалық өсімге ең жаңа әлемдік білім мен технологияны тез меңгеру арқылы және өзіндік НИОКР мен инновациялық өндірісті дамудан болатын жоғарғы жол; өндіріс шығындары мен өзінің бәсеке өнімінің бағасын төмендету негізінде болатын төменгі жол);

4) «кеңістіктік даму» концепциясы, ол стратегиялық жоспарлаудың қалыпты құралдарын кеңейтетін масштабты ұғымдармен жұмыс істейді: территориялық, аймақтық кеңістік, орналасу зоналары, кеңістіктік факторлар мен координаттар, полюстер мен даму дәліздері, кеңістіктік коммуникациялар;

5) жаһандық даму концепциясы, осының аясында мемлекет үшін өзіндік жаһандық позиционерлеудің нгізгі бағыттарын шығару қажет.

«Жоғары жолмен» дамып келе жатқан инновациялық экономиканың локомотиві - жоғары тұтынушылық және нарықтық құндылыққа ие, даму деңгейі төмен елдер артта қалып отыратындай және бағалық бәсекеде уақытша қатыса алмай қалатындай техникалық жағынан сондай күрделі немесе зияткерлік меншік туралы заңдармен сондай жақсы қорғалған жаңа өнімдерді үнемі және тез жасау болып табылады.

Дамушы елдердің көбі факторлы немесе инвестициялық экономика сатысында тұрып қалады да, өзінің өнімінің халықаралық бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ете алмайды, солай олар «төменгі жолдың» траекториясында жүреді. Өкінішке орай, ТМД елдері, олардың ішінде Қазақстан да, осы топ елдеріне жатады, себебі оның экспортты өнімдерінің негізгі бөлігі жоғары сапалығымен немесе жасалатын өндірістік тауарлардың техникалық күрделілігімен емес, тек қана шикізат бағасының төмендігімен ғана әлемдік нарықта бәсекеге түсе алады (сурет 1).



Сурет 1. Бәсекеге қабілеттіліктің әлеуетінің жиналу сатылары

Мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілігін салыстырудың атақтылары Дүниежүзілік экономикалық форумы (World Economic Forum) және менеджментті дамытудың халықаралық институты (Institute for Managtment Development) жүргізген зерттеулер болып табылады. Осы ұйымдар құрастырған бәсекеге қабілеттілік рейтингінің көмегімен басқа елдермен салыстырғандағы елдің ағымдағы жағдайын анықтауға, ұлттық экономиканың күшті және әлсіз жақтарын білуге, ғаламдық экономикадағы мемлекеттің позициясын орнықтыру мақсатымен жүргізіліп жатқан экономикалық саясаттың тиімділігін бағалауға болады.

Менеджментті дамытудың халықаралық институтымен жасалған, дүниежүзілік экономикалық форум қамқорлығымен мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілігі жайлы алғашқы жыл сайынғы баяндама (The World Competitiveness Report) 1986 басып шығарылды. 1996 жылдан бастап бұл халықаралық ұйымдар бірнеше айрықша әдістермен өз бетінше зерттеулер жүргізеді, соңғы жылдары олардың нәтижелері екі жылдық түрінде: The Global Competitiveness Report (World Economic Forum) және The World Competitiveness Yearbook (Institute for Management Development) басылып шығады.

ДЭФ өзінің жыл сайынғы баяндамасында бәсекеге қабілеттіліктің екі негізгі құрамды көрсеткіштерін атап өтеді: Global Competitiveness Index (GCI-бәсекеге қабілеттіліктің ғаламдық деңгейі) және Business Competitiveness Index (BCI-бизнестің бәсекеге қабілеттілік индексі). Индекстердің атауы өзгертілді, есептеулер әдістемесі жетілдірілді, бағаланатын мемлекеттер тізімі кеңейтілді. Екі индекстерді есептеу үшін статистикалық көрсеткіштер мен сарапшылар бағалары (компания топменеджерлерінің сұрауы) ақпараттық база қызметін атқарады.

Бәсекеге қабілеттіліктің ғаламдық индексі мемлекеттердің ғаламдық бәсекеге қабілеттілігін бағалайды және экономикалық өсім үшін маңызды макроэкономикалық көрсеткіштерге негізделеді. Американ экономистері Д. Сакс және Д. Мак Артур құрастырған әдістермен есептеулер жүзеге асырылады. Индекс мемлекеттердің экономикалық өсу мүмкіндіктерін орта мерзімді перспективада көруге мүмкіндік береді. Интегральды индексті есептеу кезінде есепке алынатын негізгі көрсеткіштердің ішінде мына параметрлер жеке бағаланады: институттардың сапасы, инфрақұрылым, макроэкономикалық тұрақтылық, тұрғындардың денсаулығы,бастауыш және жоғары білім, кәсіби дайындық, тауар мен қызметтер нарығының тиімділігі, еңбек нарығының тиімділігі, технологиялық деңгей, нарықтың көлемі, компанияның бәсекеге қабілеттілігі және инновациялық потенциалы.

Бизнестің бәсекеге қабілеттілік индексі М. Портердің бәсекелестік артықшылықтар теориясына негізделген және мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілігін микродеңгейде бағалайды. Ол талдауға төмендегі факторлардың әсерін қосады: компанияның өнімділігі, олардың операционды тиімділігінің артуы,сонымен қатар компаниялардың өзара қалай бәсекелесетінін,қай стратегия оларға көбірек пайда әкелетінін анықтайтын ұлттық бизнес-климатты сапасы. Бизнестің бәсекеге қабілеттілік индексі «әл-ауқаттың ағымдағы жоғары деңгейін қолдайтын институционалды факторлардың жиынын, нарықтық құрылымдарды және экономикалық саясатты» өлшеуге мүмкіндік береді.

Екінші ұйым - МДХИ - «әлемдік бәсекеге қабілеттілікті есептеу нәтижесін» (The World Competitiveness Yearbook) басып шығарады. Бұл ұйым өзінің тәсілінде бәсекеге қабілеттілікті «компаниялардың құнның тұрақтылығын жасауын және азаматтардың әл-ауқатының ұлғаюын қамтамасыз ететін ортаны мемлекеттердің қалыптастырып және қолдау қабілеті» ретінде қарастырды (Дорогов, Миронов, Смирнов, 2006 ж.). Сайып келгенде, бизнес жүргізуге және өмір сүрудің ең жақсы шарттарын ұсыну арқылы мемлекеттер бірбірімен бәсекеге түседі. Мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілік рейтингін құрған кезде МДХИ сарапшылары әрбір мемлекетті, әрқайсысы одан да ұсақ бөлімшелерге бөлінетін, индикаторлардың 4 үлкен топтары бойынша бағалайды (елдің экономикалық дамуы, мемлекеттік басқарудың тиімділігі, кәсіпкерлік пен инфрақұрылымның тиімділігі).

ДЭФ рейтингтеріне қарағанда МДХИ рейтингі, экономика жағдайының әр түрлі аспектілерін сипаттайтын, жоғары дәрежеде статистикалық мәліметтерге сүйенеді, сұрау мәліметтеріне қарағанда.

ДЭФ және МДХИ рейтингтік әдістемесінің негізгі артықшылықтары:

- статистикалық көрсеткіштерді және сұрау мәліметтерін кең ауқымды қолдану (314 көрсеткіш МДХИ үшін, 249-ДЭФ);

- елдің макро және микро ортасын сипаттайтын сандық және сапалық көрсеткіштерді пайдалануы;

- соңғы жылдар ішінде әдістеменің өзгермеуі уақыттың әр түрлі периодындағы мәліметтерді объективті түрде салыстыруға мүмкіндік береді (МДХИ үшін);

- әдістеменің үнемі жетілдіріліп отырылуы, әлемдік шаруашылықтағы байланыстардың ғаламдану процесін, оның елдің бәсекеге қабілеттілігіне әсер етуін көрсететін жаңа көрсеткіштердің қосылуы (ДЭФ үшін).

Берілген рейтингтік әдістемелердің негізгі кемшіліктері:

- сұрау мәліметтерін қолдану нәтижесінде есептеулердің объективтілігі мен дәлдігінің төмендеуі;

- көрсеткіштердің (индекстердің) периодты қайта топтастырылуы елдің бәсекеге қабілеттілігінің динамикасына объективті түрде салыстыру жүргізуді қиындатады(ДЭФ үшін);

- микро деңгейдегі субъектілердің экономикалық қызмет атқаруын сипаттайтын бірқатар көрсеткіштердің жоқ болуы (МДХИ үшін).

Сайып келгенде, бұл ұйымдардың өңдеулері жоғарыда көрсетілген кемшіліктер негізінде нақты бір елдің экономикалық спецификасын, олардың шаруашылық потенциалын және сыртқы экономикалық байланыстарды дамыту стратегиясын талдауымен толықтырылуы керек.

Соңғы кездері әлем елдеріне ранг беру әлемдік шаруашылық жүйесінде ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін бағалайтын басқа индекстер негізінде жүзеге асырылады. Солардың ішінен мыналарды бөліп қарастыруға болады: экономикалық еркіндік индексі (ЭЕИ), адамдық потенциалдың даму индексі (АПДИ), «желілік дайындық» индексі және басқалары. Берілген рейтингтер және индекстер өзіндік призма болып келеді,ол арқылы әлемдік қауымдастық әлем елдерінің бәсекеге қабілеттілік деңгейін бағалай алады.

1995 жылдан бастап «Мұра Фонды» институты The Wall Street Journal журналымен бірлесе сол немесе осы елдің экономикасы қаншалықты либералды принципке сай келетінін көрсететін экономикалық еркіндік индексін құрайды. Осы Рейтингтің авторлары экономиканы либерализациялау әл-ауқатқа апарады және рейтинг мұны дәлелдейді: экономикалық еркіндік дәрежесі көп немесе аз елдің әл-ауқат деңгейіне сай келеді деп тұжырымдайды.

ЭЕИ елдерді экономикалық еркіндіктің 10 категориясы бойынша бағалайды, солардың ішінде:

– реттеу саясаты (ашылумен, жабылумен және ұлттық заңға сәйкес кәсіпорынның қызмет атқаруы процедураларына қатысты еркіндік дәрежесін бағалайды);

– сауда саясаты (лицензия алу және экспорттық пен импорттық операцияларға келісім алумен,тарифтер және санитарлық пен техникалық нормалар қатаңдығымен байланысты еркіндік дәрежесі);

– фискалды саясат (салық ауыртпашылығының дәрежесі);

– мемлекетің араласуы (жеке кәсіпкерлердің мемлекет саясатына араласуы және мемлекет секторының үлесі, үкіметтің бюджет шығысына ауыртпашылық дәрежесі);

– монетарлық саясат (ақша тұрақтылығына бағытталған іс - шара);

– инвестициялық саясат (энергетикаға, әскерге, спирт өнімдеріне және т.б салаларға еркін инвестициялық салымдар);

– қаржы саясаты (реттеу қызметін және қаржы әдістерін жетілдіру дәрежесі);

– жекеменшік құқығы (жекеменшік құқығын қорғау дәрежесі);

– жемқорлықты тарату (Transparency International «Жемқорлықты қабылдау индексі» баяндамасының негізінде жемқорлықты тарату дәрежесі);

– еңбек саласындағы саясат (еңбекке жалақы төлеу байланысы мен кәсіпорыннан жұмыстан босату және еркін қабылдау дәрежесі).

ЕЭИ 0 ден 100 ге дейінгі пайыз аралығында өлшенеді, мұнда минималды ма-

ғынаға негізделеді ең төменгі еркін экономика дәрежесі. Мемлекеттер 5 категория бойынша бірлестірілген:

1) «еркін» 80-100 аралығындағы индекс;

2) «негізінде еркін» 70 пен 79,9 аралығы;

3) «салыстырмалы еркін» 60 пен 69,9 аралығы;

4) «негізінде еркін емес» 50 мен 59,9 аралығы;

5) «репрессивтілер» 0 ден 49,9 аралығындағы индекс.

Адам потенциалының даму индексі (АПДИ) бағытталған-сауаттылықпен мемлекеттегі орта жас өмір сүруді ,өмір сүру деңгейімен бағалап салыстыру. Бұл көрсеткіш адам потенциалын тұрғындар арасындағы дамуын зерттеуге мүмкіндік береді. Бұл зерттеудің маңыздылығы мынада: ресурстарды адамдардың дұрыс қолдануын, адамның мемлекеттің экономика саласындағы әртүрлі сферасындағы мүмкіншіліктердің кеңеюін, индивидтің өмір сүру деңгейі мен оның толық қанды дамуы әрбір әлем мемлекеттерінің ең басты мақсаттарының бірі болуы қажет.

Индексті бағалау кезінде 3 типті көрсеткіш қолданылады:

– орташа өмір сүру көрсеткіші;

– мемлекеттегі үлкен жастағы тұрғындардың сауаттылық дәрежесі;

– өмір сүру деңгейі, тұрғындардың сатып алу паритеті ЖІӨ арқылы бағаланған.

Әрбір әлем мемлекеттері тұрғындарының деңгейі мен олардың өмір сүру шарттары әр жыл сайын БҰҰ-ның баяндамасында даму программасы жазылады. Мемлекеттердегі тұрғындардың өмір сүру деңгейін және сапасын ажырату АПДИ қолдану арқылы іске асырылады.

«Жүйелік дайындық» индексі технологиялық ақпараттардың деңгейінің дамуын 68 параметрлері бойынша зерттейді. Қоғам деңгейінің дайындығын қатысуын және даму арқылы артықшылықтарға ие болу, ақпараттық компьютерлік технологиядан (АКТ) маңызды көрсеткіштерге айнала бастады, мемлекеттің потенциалын бағалау мен оның даму мүмкіншіліктерін бейнелейді. 2010 жылы Халықаралық экономикалық форумда ақпараттық – байланыс технологияларымен қаржы гүлденуі арасындағы байланыс алғаш рет белгіленді және де Ақпараттық технологияның Ғаламдық есеп (Global Information Technology Report) беруінде бірінші рет бейнеленді. Бұл құжат және де жыл бизнес мектебі INSEAD баспасында шығарылады, барлық мемлекеттер «желілік дайындық индексі» бойынша рангтеледі (Networked Readiness Index, NRI). Жалпы айтқанда NRI 3 түрлі индекс негізінде жасалған:

1) акт шарттарын дамыту – 30 көрсеткіштер бойынша мемлекеттік реттеу мен желілік инфрақұрылымды, нарықтық ортаны бағалау (қаржы нарығының дамуы, қазіргі таңдағы технологияның қол жетімділігі, жоғарғы технологиялардың экспорты, салық жүйесінің маңыздылығы, еркін баспа, сот тәуелсіздігі, интеллектуалды меншікті қорғау, байланыс жүйелерінің саны, интернет – серверлердің қауіпсіздігі,білім саласына шығындар т.б.);

2) іскерлік ортада және мемлекеттік құрылымда, Азаматтық ортада жүйелік инфрақұрылымды қолдануға дайындық - 23 параметрі бойынша бағаланады (білім беру жүйесіндегі сапа, мектептің интернетке қосыла алуы, телефон мен компьютерлік байланыстың құны, технологиялық инфрақұрылымдағы мемлекеттің саясаты және т.б);

3) акт дұрыс қолданудың деңгейі – 15 көрсеткіш бойынша талдау (байланыс телефонындағы абоненттер саны, дербес компьютерлер, Интернет жүйесін қолданушы және т.б).

ДЭФ мамандарының ойынша, қазіргі таңда Ұлттық экономиканың бәсекелестігінде ақпараттық технология басты роль ойнайды.

Интегралды индекстен бөлек, Одан да баға ұлттық экономиканың бәсекелестігін сипаттайтын, мемлекеттердің бәсекелестігінің динамикасын талдағанда жеке көрсеткіштерді бағалау маңызды. Мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілік деңгейін Халықтың жанбасына шаққандағы ЖІӨ қарап бағалауға болады. Бұл көрсеткіш мемлекеттердің экономикалық даму деңгейін көрсетеді. Бірақ Халықтың жанбасына шаққандағы ЖІӨ қарап ғана сипаттауға болмайды, себебі тауардың сапасы, тауардың бір бірлігіне кеткен энергиямен материалдық шығындарды тиімділеу, өн-

діріс құрылымы да ерекше орын алады. Әртүрлі мемлекеттердің ЖІӨ бағалау кезінде халықаралық сәйкестендіру жүргізіледі, бұның бір валютаға мемлекеттердің көрсеткіштерін макроэкономикалық қайта санау сатып алу паритетінің қабілеті (СПҚ) негізінде жатыр. СПҚ негізіндегі бағалау объективті болып табылады және мемлекеттердің дамуын бір ыңғай валюта деңгейінде көрсетеді.

Сонымен, халықаралық интегралды индекстерді комплексті талдау және оны құрастыру, ұлттық бәсекелестікті сипаттау, және де жеке статистикалық көрсеткіштер (Халықтың жанбасына шаққандағы ЖІӨ), халықаралық және аймақтық сәйкестендіру негізінде, мемлекеттердің экономикалық бәсекелестігін халықаралық және аймақтық деңгейде дәрежесін анықтауға мүмкіндік береді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Даулетова А.М. Бәсекеге қабілеттілікті арттырудың инновациялық факторлары // АльПари.-2005.-№4.- б. 37-42.
2. Баринов В.А. Развитие организации в конкурентой среде // Маркетинг в России и за рубежом.-2008.- №6.- б. 3-13.
3. www.inform.kz

УДК 330.131.7

СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ АНАЛИЗА В КОММЕРЦИИ

Товма Н.А.

Анализ в узком смысле слова представляет собой деление явления или предмета на составные элементы для изучения их как частей целого. В переводе с греческого «анализ» означает разделение, расчленение.

Такое расчленение позволяет исследовать внутреннюю сущность явления или предмета, определить роль и значение каждого элемента, сопровождается комментариями и суждениями аналитика.

Экономический анализ - это научный способ познания сущности экономических явлений и процессов, основанный на расчленении их на составные части и изучение их во всем многообразии связей и зависимостей.

Финансовый (внешний) анализ поставляет информацию преимущественно таким категориям пользователей, которые не управляют организацией непосредственно, но их интересует, насколько успешна ее деятельность (банки, поставщики, держатели облигаций, инвесторы, налоговые органы, страховые компании, профсоюзы и др.). Известная ограниченность финансового анализа объясняется содержанием финансовой отчетности, на данных которой он основан: во-первых, она позволяет анализировать только ретроспективные события, во-вторых, ее «открытость» для внешних пользователей означает лишь возможность получения информации, но не доступность источников достижений в бизнес - деятельности. Управленческий (внутренний) анализ предназначен компенсировать недостатки финансового и позволяет принимать обоснованные решения внутренними пользователями (менеджерами организации и специалистам определенных категорий).

Существенные классификационные признаки, которые отличают финансовый и управленческий анализ, приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 Значимые характеристики видов экономического анализа в коммерции

Классификационный признак	Финансовый анализ	Управленческий анализ
	Для внешних пользователей	Для внутренних пользователей
Цель	Оценка финансового состояния и финансовой состоятельности	Экономическое обоснование управленческих решений
Объект	Организация в целом и по видам деятельности	Организация в целом, структурные подразделения, аспекты видов деятельности
Исполнители	Аналитики и менеджеры заинтересованных контрагентов и самой организации	Аналитики и менеджеры самой организации
Информационная база	Бухгалтерская (финансовая) отчетность, нормативно-справочная информация. Открыта для пользователей	Бухгалтерская (финансовая и управленческая), налоговая, статистическая, производственная отчетность, данные первичного учета, нормативно-справочная информация, акты инвентаризации и внутреннего аудита. Преимущественно является коммерческой тайной
Систематизированность	Системно организованный (используются типовые формы	Не обязательно систематизированный (используются данные любой, в том чис-

	бухгалтерской отчетности)	ле внутренней управленческой отчетности)
Измерители	Преимущественно стоимостные	Стоимостные, натуральные, трудовые
Методы	Сравнительный, структурный, динамический, коэффициентный, матричный и др.	Статистические, экономико - математические, факторный, графический, матричный, сравнительный, структурной динамики, коэффициентный и др.
Вид	Внешний ретроспективный	Внутренний ретроспективный, оперативный и стратегический (перспективный)
Надежность	Преимущественно субъективен	Преимущественно объективен
Область принятия решения	За пределами организации, во внешней бизнес-среде	Менеджерами, специалистами, руководителями всех рангов, во внутренней бизнес-среде

Управленческий анализ в коммерции - это анализ бизнес-деятельности с целью принятия оптимальных управленческих решений, в ходе которого решаются следующие основные задачи:

- качественная оценка достоверности и полноты используемой информации;
- аналитическая интерпретация информации, имеющейся в финансовой среде;
- управленческой, статистической, производственной отчетности для получения достоверных выводов с позиций основных групп пользователей;
- оценка показателей и параметров издержек, доходов и финансовых результатов для обоснования управленческих решений;
- мониторинг развития деятельности для выявления неиспользованных возможностей повышения конкурентоустойчивости организации.

От правильности и результативности управленческого анализа зависит основной результат - прибыль, которая затем становится объектом финансового анализа. То есть каждый из этих видов анализа решает свою задачу единой стратегии анализа на предприятии.

Управленческий анализ проводят все службы предприятия с целью получения информации, необходимой для планирования, контроля и принятия управленческих решений и т.д.

Управленческий анализ интегрирует три вида внутреннего анализа - ретроспективный, оперативный и перспективный - каждому из которых свойственно решение собственных задач.

Два первых направления (ретроспективный и оперативный анализ) были свойственны внутреннему анализу в условиях плановой экономики. Необходимость проведения перспективного анализа, возникшая с переходом организаций на рыночные условия хозяйствования, переводит внутренний анализ в новое качество, доводя его до уровня управленческого анализа. В то время как ретроспективный анализ отвечает на вопрос: «Как это было?», прерогативой перспективного управленческого анализа является поиск ответа на вопрос: «Что будет, если?». В рамках перспективного анализа следует выделить краткосрочный и стратегический подвиды, имеющие собственные цели и методы.

Особенности управленческого анализа:

• комплексное изучение всех сторон деятельности организации;
• интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений в организации;
• использование всех доступных источников информации;
• ориентация результатов анализа на руководство организации;
• отсутствие регламентации с внешней стороны;
• максимальная закрытость результа-

тов анализа в целях сохранения коммерческой тайны;

• границы информационного инструментария анализа простираются практически на все стороны хозяйственной жизни;

• методическое обеспечение аналитических процедур включает современные рыночные инструменты, апробированные в практике зарубежных и отечественных аналитиков;

• управленческий анализ в основном носит прогнозный характер, направлен на оценку деятельности коммерческой организации в будущем;

• аналитические процедуры нацелены на оценку бизнес-деятельности, обоснование оптимальных управленческих решений на основе выявления неиспользованных возможностей.

Объектом управленческого анализа являются хозяйствующие субъекты экономики.

Субъект управленческого анализа - это лицо, непосредственно осуществляющее управленческий анализ.

Предмет управленческого анализа - это хозяйствующие процессы, протекающие на предприятии, социально-экономическая эффективность и результаты его деятельности.

Основная цель управленческого анализа - это информационное обеспечение принятия обоснованных управленческих решений.

Проведение управленческого анализа предприятия любой отрасли народного хозяйства позволяет:

• оценить место предприятия на рынке данного товара;

• проанализировать ресурсные возможности увеличения объема производства и продаж за счет лучшего использования основных факторов производства: средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов;

• оценить возможные результаты производства и реализации продукции и пути их ускорения;

• принимать решения по ассортименту и качеству продукции, запуску в производство новых ее образцов;

• выработать стратегию управления затратами в организации;

• определить стратегию ценообразования;

• анализировать взаимосвязь объема продаж, затрат и прибыли с целью управления безубыточностью производства.

Управленческий анализ использует внутреннюю (учетную и внеучетную) и внешнюю информацию, поэтому применяемые в ходе аналитических процедур методы разнообразны и зависят, прежде всего, от направления анализа.

Совокупность выбранных аналитиком приемов и способов, применяемых в определенной последовательности, при изучении бизнес деятельности составляют методику управленческого анализа. На каждом из этапов анализа применяют соответствующие методы. Далее перечислены наиболее широко использующиеся методы.

Метод сравнения. Данный метод позволяет определить общее и специфическое в экономических явлениях, изучить изменения исследуемых объектов, тенденции и закономерности их развития.

Метод сравнения используется в следующих типичных ситуациях:

• оценка выполнения плана - сопоставление плановых и фактических значений показателей;

• определение тенденции развития экономических процессов - сравнение фактических значений показателей со значениями прошлых отчетных периодов;

• управление затратами - сравнение фактических значений показателей с нормативными;

• выявление неиспользованных резервов - сопоставление значений показателей разных предприятий одной отрасли со средними данными (по материалам государственной статистики или рейтинговых агентств);

• выбор наилучшего управленческого решения - сопоставление вариантов управленческих решений;

• расчет количественного влияния факторов на результативный показатель - сравнение результатов деятельности до и после изменения какого-либо фактора.

Метод цепных подстановок - универсальный метод детерминированного факторного анализа. Он основан на постепенной замене базисной величины каждого

фактора на его величину в отчетном периоде. При этом допускается, что остальные факторы не изменяются. Данный метод позволяет выявить влияние изменения факторных показателей на колебания результативного показателя. Применение способа цепных подстановок требует знания взаимосвязи факторов, их соподчиненности, умения правильно их классифицировать и систематизировать, поскольку от порядка постановки зависят результаты расчетов.

Метод абсолютных разниц применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе. При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста значения исследуемого фактора на базовый уровень факторов, которые находятся справа от него, и на текущий уровень факторов, расположенных слева от него в модели. Хотя его использование ограничено, но, благодаря своей простоте он получил широкое применение в экономическом анализе.

Метод относительных разниц применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе. При этом используются индексы факторов, последовательно влияющие на результативный показатель.

Метод логарифмирования применяется для измерения влияния факторов в мультипликативных моделях (когда результативный показатель представлен в виде произведения факторов). Результат расчета не зависит от месторасположения факторов в модели. Метод обеспечивает высокую точность расчетов. С помощью логарифмирования результат совместного действия факторов распределяется пропорционально доле изолированного влияния каждого фактора на уровень результативного показателя. В этом его преимущество, а недостаток - в ограниченности сферы его применения. При логарифмировании используются не абсолютные приросты показателей, а индексы их роста (снижения).

Интегральный метод применяется для измерения влияния факторов в различных моделях. Использование этого способа позволяет получать более точные результаты расчета влияния факторов по сравнению со способами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц, поскольку дополнительный прирост результативного показателя от взаимодействия факторов присоединяется не к последнему фактору, а делится поровну между ними.

Индексный метод. «Индекс» в переводе с латинского - указатель или показатель. Индекс - это показатель относительного изменения данного уровня исследуемого явления по сравнению с другим его уровнем, принятым за базу сравнения. В качестве такой базы может быть использован уровень за какой-либо прошлый период времени (динамический индекс) или уровень того же явления по другой территории (территориальный индекс).

Индексы являются незаменимым инструментом исследования в тех случаях, когда необходимо сравнить во времени или пространстве две совокупности, элементы которых непосредственно суммировать нельзя.

В целом, индексный метод направлен на решение следующих задач:

• характеристика общего изменения уровня сложного социально - экономического явления;

• анализ влияния каждого из факторов на изменение индексируемой величины путем элиминирования воздействия прочих факторов;

• анализ влияния структурных сдвигов на изменение индексируемой величины.

Средние величины используются в комплексном экономическом анализе для обобщения количественной характеристики совокупности однородных явлений по определенному признаку.

При проведении комплексного экономического анализа используют практически все виды средних величин: среднюю арифметическую простую, среднюю арифметическую взвешенную, среднюю геометрическую, среднюю хронологическую, среднюю гармоническую.

Использование средних величин в управленческом анализе имеет свои сильные и слабые стороны.

Преимущество заключается в том, что расчет средней величины позволяет

получить обобщенную характеристику, а значит, выявить определенные тенденции и закономерности в развитии экономических явлений.

Недостаток заключается в том, что средние величины сглаживают отдельные негативные и позитивные тенденции в деятельности внутри исследуемого периода.

Поэтому, используя при проведении комплексного экономического анализа средние величины, следует раскрыть их содержание, дополняя среднегрупповыми показателями, а при необходимости - индивидуальными.

Относительные показатели показывают соотношение величины изучаемого явления с величиной какого-либо другого явления или с величиной этого явления, но взятой за другой период или по другому объекту. Их получают в результате деления одной величины на другую, которая принимается за базу сравнения.

Группировка - это метод деления массы изучаемой совокупности объектов на качественно однородные группы по соответствующим признакам.

Аналитические группировки используют для определения наличия, направления и формы связи между изучаемыми показателями. По сложности построения группировки бывают простыми и комбинированными.

Простые группировки позволяют изучить взаимосвязь между явлениями, сгруппированными по одному избранному аналитиком признаку.

С помощью комбинированных группировок исследуются сложные связи между явлениями. Для этого совокупность данных делится на группы по одному признаку, а затем внутри каждой группы - по другому признаку.

Методика построения и анализа группировки в общем виде:

• Определение цели анализа.

• Сбор необходимых данных по всей совокупности объектов.

• Ранжирование совокупности объектов по группировочному признаку.

• Выбор интервала распределения совокупности и деление ее на группы.

• Определение среднегрупповых показателей по группировочным и анализируемым признакам.

• Анализ полученных средних величин, определение взаимосвязи между исследуемыми показателями.

Балансовый метод служит главным образом для отражения соотношений, пропорций двух групп взаимосвязанных экономических показателей, итоги которых должны быть тождественными.

Он широко используется при анализе обеспеченности предприятия трудовыми, финансовыми ресурсами, сырьем, топливом, материалами, основными средствами производства и т.д., а также при анализе полноты их использования. Как вспомогательное средство, балансовый метод используется в анализе для проверки правильности определения влияния различных факторов на прирост величины результативного показателя. В детерминированном анализе алгебраическая сумма величины влияния отдельных факторов должна соответствовать величине общего прироста результативного показателя.

Приемы корреляционного анализа используются, когда взаимосвязь между показателями неполная, вероятностная.

Парная корреляция - это связь между двумя показателями, один из которых является факторным, а другой - результативным. Множественная корреляция возникает от взаимодействия нескольких факторов с результативным показателем.

Необходимые условия применения корреляционного анализа:

1) наличие достаточно большого количества наблюдений о величине исследуемых факторных и результативных показателей;

2) исследуемые факторы должны иметь количественное измерение и отражение в тех или иных источниках информации.

Графический метод. Графики представляют собой масштабное изображение показателей, чисел с помощью геометрических знаков (линий, прямоугольников, кругов) или условно-художественных фигур. Они имеют большое иллюстративное значение. Благодаря им, изучаемый материал становится более доходчивым и понятным.

Велико и аналитическое значение графиков. В отличие от табличного мате-

риала, график дает обобщающий рисунок положения или развития изучаемого явления, позволяет зрительно заметить те закономерности, которые содержит числовая информация. На графике более выразительно проявляются тенденции и связи изучаемых показателей.

Имитационное моделирование. Решение многих задач управленческого анализа возможно лишь при использовании экономико-математического моделирования, построения имитационных моделей и систем, позволяющих прогнозировать финансовые результаты в условиях неопределенности и риска. Развитие информационных технологий позволяет воспользоваться для целей проведения управленческого анализа результатами исследований в области построения имитационных моделей, способных решать слабоструктурируемые задачи. Имитационное моделирование (метод сценариев, ситуационный метод, позиционирование) предоставляет возможность экспериментировать с производственно-финансовыми процессами (существующими или предполагаемыми) в тех случаях, когда делать это на реальном объекте либо невозможно, либо нецелесообразно, а именно:

• описать поведение системы;

• построить теории и гипотезы, которые могут объяснить наблюдаемое поведение;

• использовать эти теории для предсказания будущего поведения системы, т.е. тех воздействий, которые могут быть вызваны изменениями в системе или изменениями способов ее функционирования.

Имитационное моделирование в значительной степени опирается на теории вычислительных систем, математику, теорию вероятностей и статистику. В процессе построения имитационной модели вместе с тем могут применяться регрессионный и корреляционный виды анализа.

Имеющиеся в этой области научные результаты также необходимо использовать в системе управленческого учета.

Эвристические методы в анализе хозяйственной деятельности. Эвристические методы относятся к неформальным методам решения экономических задач. Они используются, в основном, для прогнозирования состояния объекта в условиях частичной или полной неопределенности, когда основным источником получения необходимых сведений служит научная интуиция ученых и специалистов, работающих в определенных сферах науки и бизнеса.

Наиболее распространенным из них является метод экспертных оценок. Сущность его заключается в организованном сборе суждений и предложений специалистов (экспертов) по исследуемой проблеме с последующей обработкой полученных ответов. Основой данного метода является опрос специалистов. Опрос может быть индивидуальный, коллективный, очный, заочный, анонимный и т.д. Организаторы опроса определяют объект и цели экспертизы, подбирают экспертов, проверяют их компетентность, анализируют и обобщают результаты экспертизы.

Параметрический метод используется при оптимизации экономических систем. Он базируется чаще всего на параметрическом программировании. Параметрический метод используется для выявления системы оптимальных решений (каждое из которых соответствует некоторому сочетанию условий задачи), зависящих от изменения одного или нескольких параметров. Такая система оптимальных решений составляет зону неопределенности, анализ которой позволяет отказаться от части вариантов и тем самым упростить решение задачи.

Важной областью параметрического метода является также анализ устойчивости решений оптимизационных задач. Цель такого анализа состоит в определении интервала (области) значений того или иного параметра, в пределах которого решение остается оптимальным.

Кластерный метод (анализ) (англ. data clustering) - задача разбиения заданной выборки объектов (ситуаций) на непересекающиеся подмножества, называемые кластерами, так, чтобы каждый кластер состоял из схожих объектов, а объекты разных кластеров существенно отличались.

Дисперсионный метод - метод установления структуры связи между результативным признаком и факторными признаками. Решение задачи измерения связи опирается на разложение суммы квадратов

отклонений наблюдаемых значений результативного признака от общей средней на отдельные части, обусловливающие изменение этого признака.

Матричный метод - анализ, основанный на применении теории матриц, по которым вычисляются параметры элементов модели, составляющие экономические системы.

Математическое программирование - метод исследования операций, при помощи которого решаются проблемы, связанные с тем, что оптимальная стоимость стандартно является предметом определенных ограничений. Математическое программирование включает в себя линейное, квадратичное и динамическое программирование.

Исследование операций - совокупность методов (математического программирования, теории графов, теории игр, теории решений, теории распознавания образов и т.п.), используемых в системе разработки и принятия решений.

Метод сценариев (метод «если, то») использует ситуационный подход к принятию стратегических решений.

Ситуационный метод - оценка возможных изменений в деятельности фирмы с учетом влияния действующих внешних факторов, т.е. факторов, на которые данная фирма повлиять практически не может. Также ситуационный анализ - стадия процесса планирования маркетинга, на которой происходит понимание внешней среды и рынка, выявление возможностей и угроз, оценка конкурентной позиции фирмы.

Позиционирование - последний этап принятия стратегических решений, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка. За этим этапом следует непосредственная разработка комплекса маркетинга. Также позиционирование - это маркетинговые и рекламные мероприятия по обеспечению компании, товара, услуги определенным местом, нишей на рынке, конкурентоспособностью, расширением клиентуры, возможными потребителями.

Ранжирование (метод ranking) - распределение экономических величин по возрастающим или убывающим показателям, характеризующим те или иные их свойства, качества. Поскольку в экономике измерение не всегда возможно, многие экономические величины приходится просто сравнивать между собой и располагать в определенном порядке, т.е. ранжировать. Такому упорядочению при экономико-математическом моделировании подвергаются, например, показатели качества продукции, показатели подготовленности кадров, степень (уровень) выполнения плана предприятиями, настоятельность тех или иных потребностей и т.д.

Также ранжирование - расстановка элементов системы по рангу, по признакам значимости, масштабности; установление порядка расположения, места лиц, проблем, целей и задач в зависимости от их важности, весомости.

Метод балльной оценки - метод аналитической оценки объекта исследования по совокупности факторов в соответствии со шкалой оценки этих факторов по степени сложности и удельным весом каждого фактора.

Анкетирование - средство получения информации для обследования, применяется в экономических, социологических, социально-психологических, демографических исследованиях. При анкетировании каждому лицу из группы, выбранной для анкетирования, необходимо ответить на вопросы анкеты. Вопросы бывают открытые (дается свободный ответ) и закрытые (ответ состоит в выборе из нескольких предлагаемых в анкете утверждений).

Опрос - способ получения социологической информации о различных потребностях или удовлетворенности опрашиваемых групп. Опросы могут проводиться методом анкетирования или методом интервьюирования.

Также с помощью опроса потребителей определяется, с какими качествами, возможностями ассоциируется у потребителя марка известного товара.

Аналитическое исследование, его результаты и их использование в управлении производством должны соответствовать определенным методологическим принципам.

• Государственный подход. Оценка результатов деятельности организации

должна учитывать ее соответствие требованиям законодательства, государственной экономической, экологической и социальной политике.

• Научный характер. Экономический анализ учитывает требования экономических законов, предусматривает использование современных актуальных методов экономических исследований.

• Комплексность. Это основное качество экономического управленческого анализа, которое заключается в рассмотрении всех сторон деятельности исследуемого объекта, всех причинно-следственных связей отдельных элементов экономической системы.

• Системность. Каждый изучаемый объект рассматривается как сложная динамичная система, состоящая из элементов, связанных между собой и с внешней средой.

• Объективность, конкретность, точность. Результаты анализа должны отражать объективную реальность и базироваться на достоверной информации и точных аналитических расчетах.

• Действенность. Анализ должен активно воздействовать на ход производственного процесса и его результаты, своевременно выявлять недостатки в работе и резервы улучшения ее показателей, информировать руководство организации.

• Плановость. Проведение анализа должно соответствовать плану мероприятий, в котором закладываются сроки работ, исполнители и формы контроля за достоверностью полученных результатов.

• Оперативность. Анализ должен проводиться быстро и четко, исключая вопросы, затеняющие сущность изучаемой проблемы. Это обеспечивает эффективность принимаемого управленческого решения.

• Демократизм - предполагает участие в проведении анализа широкого круга работников предприятия, что обеспечивает более полное выявление передового опыта и использование имеющихся внутрихозяйственных резервов.

• Эффективность. Затраты на проведение анализа должны быть значительно меньше эффекта, получаемого от него.

Разработка и внедрение на предприятиях системы управленческого анализа должно базироваться на следующих принципах:

• управленческий анализ выступает в единстве анализа производственных и финансовых показателей для принятия тактических и стратегических управленческих решений по эффективному функционированию предприятия в рыночных условиях;

• управленческий анализ должен быть комплексным, что предусматривает изучение экономической и технической сторон производства, а также взаимосвязи с ним социальных и природных условий;

• системность подразумевает анализ предприятия как целостной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выборы инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1995. - 340 с.
2. Гамблинг Т. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 536 с.
3. Ефимова К.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - М: Финансы и статистика, 2003. - 400 с.
4. Баканов М.И. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа.- М.: Инфра - М, 1995. - 67 с.

УДК 338.43.02

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗРИСКОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Кабдулшарипова А.М.

Принципы устойчивого и стабильного развития социально-экономических систем различного уровня объективно являются обязательными при определении стратегии и тактики развития общества. Аграрная сфера, имеющая свои специфические особенности в силу целого ряда причин, требует углубленного изучения тех рисков, которые в максимальной степени влияют на формирование условий хозяйствования и получение конечного результата. В настоящее время отдельные вопросы управления риском используются при разработке различных концепций и программ по выводу сельского хозяйства из кризиса, но целостной системы управления риском на государственном уровне так и не существует.

Игнорирование факторов риска, отказ от развития риск-менеджмента могут привести к невозможности устойчивого развития отдельных сельскохозяйственных производителей, аграрной сферы и всего общества в силу целого ряда причин, к основным из которых, на наш взгляд, можно отнести следующие.

Во-первых, неустойчивость доходов сельскохозяйственных предприятий, особенно риск катастрофических потерь, могут представлять серьезную угрозу благополучию товаропроизводителей. Этот фактор оказывает также значительное влияние и на трудовые ресурсы, занятые в сельском хозяйстве, так как сокращение объемов производства вызывает рост как скрытой, так и реальной безработицы.

Во-вторых, длительность производственного цикла в сельском хозяйстве повышает величину ошибок при оценке ценового ожидания, когда неверная оценка конъюнктуры рынка может привести к существенному недополучению ожидаемого дохода. В свою очередь, снижение платежеспособности сельскохозяйственных предприятий и их работников вызывает снижение спроса, как на средства производства, так и на предметы потребления, что может, в конечном счете, привести к диспропорциям в торговом балансе.

В-третьих, наличие рисков, сопутствующих производству в сельском хозяйстве, препятствует созданию эффективной системы кредитования аграрной сферы. Жизнеспособность банковских структур, кредитующих сельское хозяйство, может быть серьезно подорвана несостоятельными должниками, особенно в неблагоприятные годы, когда одновременно основная масса производителей будет не в состоянии погасить задолженность.

В-четвертых, отсутствие управления риском на макроэкономическом уровне, заставляющее отдельных товаропроизводителей повышать устойчивость собственных производственных систем за счет собственных средств и резервов, объективно может вызвать снижение отдачи ресурсов. А отказ от производства "рисковых" видов продукции способен привести к росту зависимости от импорта и ослаблению продовольственной безопасности.

В-пятых, сельское хозяйство Казахстана в большей части ведется в неблагоприятных почвенно-климатических условиях. Так, «количество осадков менее 400 мм в год приходится на 30% территории, а в США - лишь около 10%. Безморозный период более 170 дней у нас приходится на 15% всей пашни, тогда как в США этот период длится на 70% пахотных земель. В Казахстане до половины сельскохозяйственных угодий периодически подвергается сильной засухе. В связи с этим, амплитуда колебаний урожайности сельскохозяйственных угодий достигает 30 и более центнеров с гектара. Только 1% площади земельных угодий находится в условиях нормальной теплообеспеченности и удовлетворительного увлажнения почвы» [1, с. 97].

В связи с вышесказанным, проблема управления рисками в аграрной сфере является одной из самых актуальных. По своему внутреннему содержанию управление

рисками не является чем-то абсолютно отдельным и отличным от управления другими аспектами деятельности сельских товаропроизводителей. Объясняется это, прежде всего, тем, что любое управленческое решение прямо или косвенно связано с риском. Тем не менее, существуют некоторые специальные методы и типы принятия управленческих решений, которые изначально направлены на снижение риска и неопределенностей в аграрной сфере.

В экономической литературе при обосновании степени риска, как правило, выделяют «два основных критерия: месторасположение хозяйства и его производственное направление» [2, с. 90]. С одной стороны, такой подход объективен, так как специфические условия производства формируются под влиянием природно-климатических и прочих условий, характерных для отдельных микрозон конкретных областей и регионов. Для каждой из микрозон на основе статистических методов исследований можно определить математическое ожидание урожайностей различных сельскохозяйственных культур и оценить степень их колеблемости. На основании этих данных можно определить набор культур, возделывание которых в условиях выбранной микрозоны является наименее рискованным. Но в связи с тем, что различные сельскохозяйственные культуры различным образом реагируют на изменение погодных условий, возникает необходимость оценки степени риска при их совокупном влиянии на формирование конечных результатов производства. На основе имеющихся альтернативных вариантов сочетания различных сельскохозяйственных культур сельский товаропроизводитель имеет возможность выбора наиболее приемлемого для себя варианта производственного развития.

Наряду с учетом вероятности колебаний урожайности сельскохозяйственных культур, обязательным является рассмотрение тенденций изменения цен реализации отдельных видов продуктов и цен приобретаемых ресурсов. В условиях рынка цены на все товары (за исключением тех, по которым уровень цен регулируется государством) складываются, исходя из соотношения спроса и предложения. Но действие этого закона в сельском хозяйстве имеет свои особенности. Спрос на сельскохозяйственную продукцию является довольно устойчивой величиной, в то время как предложение (объемы произведенной продукций) могут существенно колебаться под влиянием случайных факторов, прежде всего природно-биологического характера, Неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию в условиях рыночной экономики порождает экономические последствия двоякого рода. Во-первых, рост цен на эту продукцию не вызывает значительного сокращения ее потребления, а приводит к усилению инфляции издержек, которая, в свою очередь, ведет к удорожанию потребляемой сельским хозяйством промышленной продукции. Во-вторых, снижение объемов сбыта сельскохозяйственной продукции часто не дает результатов, поскольку люди предпочитают тратить высвободившиеся деньги на приобретение промышленных товаров. Дополнительные сложности при изучении колеблемости цен на различные виды продукции относительно друг друга и цен приобретаемых ресурсов создает наложение на эти колебания процесса инфляции. Существенное влияние на рискованность производства тех или иных видов продукции может оказывать ценовая политика государства или региона. Например, введение минимальных гарантированных цен на отдельные виды продукции априори делает их производство менее рискованным, с точки зрения ценового риска, что обязательно должно быть учтено при определении вариации уровня цен на данные виды продукции.

Таким образом, предлагается, исходя из месторасположения хозяйства, обусловливающего в значительной мере условия хозяйствования, на основе изучения значительной совокупности альтернативных вариантов выбрать наиболее приемлемый для предпринимателя тип производственного направления и определить размеры предприятия, в зависимости от имеющихся финансовых возможностей предпринимателя. Теоретически обосновано, что углубление специализации производственных систем ведет к повышению уязвимости по отношению к экономическим, экологическим стрессам и колебаниям рынка [3]. Поэтому

существует необходимость интенсификации сельского хозяйства путем диверсификации производственных систем с целью достижения максимальной эффективности при использовании местных ресурсов с минимальными экономическими и экологическими рисками. Следует особо подчеркнуть, что цель диверсификации заключается в нахождении оптимальных комбинаций различных видов деятельности с целью минимизировать риск в целом, а не в простом выборе тех видов деятельности, которые менее подвержены различного рода колебаниям.

Очевидно, что диверсификация позволяет более эффективно использовать имеющиеся у предприятия ресурсы. Так, например, возделывание различных видов сельскохозяйственных культур дает возможность:

• получать более высокие урожайности сельскохозяйственных культур благодаря использованию научнообоснованного чередования культур;

• более эффективно использовать сельскохозяйственную технику путем разновременного ее применения в течение года;

• более эффективно использовать трудовые ресурсы за счет сглаживания пиков производственной нагрузки;

• оставаться устойчивым и способным вести расширенное воспроизводство при значительных изменениях внешних условий;

• снижать рыночный риск от изменения спроса, а впоследствии и цен путем предложения широкого ассортимента товаров.

Кроме того, диверсификация дает возможность развивать такие несельскохозяйственные виды деятельности, как переработка продукции, оказание транспортных услуг, услуг по хранению продукции и т.д. При определении параметров производства следует учитывать и такой фактор, как гибкость и эластичность элементов производственных систем, который заключается в том, что хозяйство должно иметь возможность адекватно отреагировать на изменение внешних и внутренних условий деятельности. Добиться гибкости основных средств возможно путем направления инвестиций на приобретение таких основных средств, которые являются многофункциональными и универсальными. Очевидно, что наиболее гибким элементом любой экономической системы являются свободные денежные средства, а значит, поддержание на адекватном уровне суммы поступления этих средств является одной из основных задач финансового менеджмента. Гибкость товаров предполагает производство таких видов продуктов, которое могут иметь более, чем одно конечное использование. Гибкость рынка сбыта напрямую определяется гибкостью товаров. Она свидетельствует о том, что произведенные товары могут иметь различные рынки сбыта, которые могут быть менее подвержены некоторым рискам. Например, если на региональном рынке цены на некоторые товары имеют тенденцию к снижению, то имеет смысл транспортировать и реализовать продукцию за пределами региона, где цены остаются более устойчивыми и приемлемыми. Поскольку формирование или изменение размеров предприятия и его внутренней структуры, как правило, требуют привлечения дополнительных финансовых ресурсов, то возникает проблема инвестиционных рисков. Но поскольку из всей совокупности альтернативных вариантов развития производственной системы выбирается вариант с максимальной зоной допустимого риска, то и риск инвестиций в диверсификацию и реструктуризацию производства в значительной степени будет снижен. При этом инвестиции могут направляться не только на диверсификацию и реструктуризацию предприятия с целью создания системы с максимальной зоной допустимого риска, но и на формирование долгосрочных условий гарантированного получения минимального уровня урожайности сельскохозяйственных культур (например, инвестиции в орошение) или дополнительного дохода (инвестиции в переработку продукции). Может возникнуть ситуация, когда предприниматель, делая ставку на получение более высокого предпринимательского дохода, невзирая на более высокую степень риска, может выбрать вариант производственного развития с минимальной зоной допустимого риска, рассчитывая с помощью методов тактического

характера воздействовать на состояние управляемой им системы. Но в целом следует признать, что оптимальным размером предприятия различного производственного направления в каждом конкретном случае можно считать такой, при котором обоснованная структура посевных площадей обеспечивала бы не только максимальный уровень доходности, но и позволяла бы обеспечить минимальные потери дохода на всем диапазоне наиболее вероятных исходов. К стратегическим направлениям в планировании следует отнести и выбор базовых технологий, поскольку даже сами технологии могут в значительной степени влиять на устойчивость производства. Использование интенсивных технологий дает более устойчивые результаты, по сравнению с экстенсивными, уже по той причине, что экстенсивные технологии в большей степени зависят от колебаний погодных условий. Например, использование гербицидов и пестицидов существенно снижает риск недополучения продукции за счет предотвращения серьезных потерь урожая от болезней и вредителей. Оценка риска на этапе стратегического планирования позволяет определить и необходимость страхования этого риска. В большинстве развитых стран именно страхование является одним из основных способов управления рисками. Действительно, лишь единицы сельскохозяйственных товаропроизводителей способны самостоятельно обеспечивать то финансовое покрытие риска таких непреодолимых явлений, как наводнение, ураган и т.д., даже учитывая, что вероятность такого риска сравнительно мала. А ведь есть еще риски, которые возникают довольно часто (засухи, заморозки и т.д.) и стоят чрезмерно дорого, чтобы предприятие могло само обеспечить их альтернативное финансовое покрытие. При помощи страхования риск, с малой вероятностью наступления, но с катастрофическими потерями, трансформируется в необходимость нести относительно незначительные издержки в виде страховых взносов. При этом потенциальный страховой интерес предпринимателей связан с получением покрытия по максимально возможному количеству рисков. Однако страховые компании при решении вопроса о принятии ответственности исходят, прежде всего, из вероятностного характера наступления страхового случая, не зависящего от воли страхователя. Поскольку внутренние риски далеко не всегда отвечают этому требованию, то на практике страхуются, в первую очередь, внешние риски. Следует учесть, что в настоящее время сельскохозяйственные предприятия не имеют свободных финансовых средств для уплаты страховых взносов. С другой стороны, ощущается острая нехватка в высококвалифицированных специалистах по страхованию производственных рисков. К тому же, в Казахстане практически отсутствуют специализированные страховые компании, которые занимались бы проблемами страхования сельскохозяйственного производства [6, с. 27]. Тем не менее, система страхования рисков является одним из решающих условий укрепления надежности и устойчивости производственно-хозяйственной деятельности предприятий, что делает их более привлекательными, с точки зрения вложения средств инвесторов.

Решение вопросов стратегического планирования позволяет создать базу потенциально устойчивого предприятия, способного адекватно реагировать на наиболее вероятные изменения условий хозяйствования. Но наряду с «инертными» факторами производства, слабо подверженными возможности оперативной корректировки, следует выделять и тактические способы управления хозяйственным риском. Одним из таких способов является заключение форвардных контрактов и оперативное хеджирование возникающих рисков. Конечно, следует сразу отметить, что эти способы могут быть использованы только при условии наличия развитых соответствующих рыночных инфраструктур. Использование форвардных контрактов является весьма эффективной, а на Западе и очень популярной, формой управления риском в сельском хозяйстве. В самом общем представлении «форвардные контракты предполагают оплату товара по заранее оговоренной цене до поставки, а иногда и до производства товара» [5, с. 57]. Используя данный способ реализации своей продукции, сельскохозяйственные предприятия сводят к минимуму свои потери от нежела-

тельных колебаний будущих цен на рынке. В настоящее время сделки, близкие по своему содержанию к форвардным контрактам, уже заключаются перерабатывающими предприятиями, заинтересованными в получении необходимых объемов сельскохозяйственного сырья. В ряде случаев денежные средства выделяются производителю даже до начала процесса производства. Единственным риском, при выборе форвардных контрактов, остается риск, связанный с производством продукции. При отказе от форвардных контрактов предприятию придется столкнуться как с производственными, так и ценовыми рисками. Следует заметить, что на практике сельскохозяйственные предприятия могут выбрать и смешанную стратегию, т.е. часть продукции реализовать через форвардные контракты, часть на рынке наличных сделок и т.д.

Следующим мощным средством управления риском является хеджирование. В последнее время этот способ получил распространение на Западе и широко используется менеджерами сельскохозяйственных предприятий. «Хеджирование означает действие по уменьшению или компенсации подверженности риску от неблагоприятных изменений рыночных условий в будущем» [5, с. 55]. Основной задачей хеджирования является защита предпринимателя от неблагоприятных изменений на рынке. Более узкой задачей является получение прибыли вследствие благоприятных изменений.

На практике хеджирование реализуется с помощью специальных рыночных инструментов (опционов и фьючерсов). Опцион представляет собой финансовый инструмент, созданный и используемый как способ хеджирования рисков и средство получения прибыли от изменения цен на рынке. Его держатель может решить, выполнять его или нет в зависимости от выгодности ситуации для владельца опциона. Опцион защищает держателя от самого худшего варианта изменения и вместе с тем обеспечивает выигрыш от благоприятного изменения цен на рынке. Главный недостаток опциона - его высокая стоимость.

Особо следует подчеркнуть, что после принятия стратегических решений основным способом управления рисками являются тактические решения, позволяющие оперативно реагировать на изменение условий хозяйствования. Любое принятое решение, независимо от того, является оно рискованным или нет, всегда основывается на доступной информации. Поэтому среди первоочередных мер по снижению риска можно выделить мероприятия по сбору информации и разработку систем информационного обеспечения с целью принятия эффективных управленческих решений. По данным социологических опросов сельских товаропроизводителей, наиболее актуальными для них являются информация об альтернативных возможностях маркетинга производимой и реализуемой продукции; прогнозы урожайностей сельскохозяйственных культур, долгосрочные и краткосрочные прогнозы природно - климатических условий; информация о новых технологиях сельскохозяйственного производства и др. Внедрение и практическая реализация вышеупомянутых мероприятий не требует больших инвестиционных вложений.

Мероприятия, направленные на снижение риска, которые должны быть осуществлены конкретными сельскими товаропроизводителями, не могут полностью обеспечить безрисковое предпринимательство в сельском хозяйстве. Для того, чтобы управлять риском более эффективно, наряду с вышеуказанными мероприятиями необходима также государственная поддержка. Это связано, прежде всего, с тем, что существует ряд мер, которые могли бы привести к снижению риска, но их реализация требует больших материальных затрат и не по силам отдельным предпринимательским структурам. На наш взгляд, среди таких мероприятий наиболее важными и весьма значимыми для сельских товаропроизводителей могут быть:

• совершенствование старых и принятие новых законов и нормативных актов. Прежде всего, это касается законов в области страхования, налогообложения, ценообразования;

• разработка специальных программ в области страхования различных аспектов деятельности аграрных предпринимательских структур. Именно существование подобных программ в США (например,

«Income Protection», «Crop Revenue Coverage», которые напрямую финансируются из федерального бюджета) позволило многим фермерам оставаться на плаву в неблагоприятные для сельскохозяйственного производства годы;

• государственное регулирование цен на отдельные виды продукции. Государство, осуществляя товарные закупки по гарантированным ценам, может выступать для сельских предпринимателей «последним оставшимся хорошим покупателем» [6, с. 26], тем самым, помогая производителям реализовывать свою продукцию по приемлемым ценам. Как показывает мировой опыт, такое регулирование цен приводит к их стабилизации и снижению риска через ограничения ценовых колебаний по годам;

• финансирование мероприятий, направленных на разработку и внедрение новых высокопроизводительных технологий сельскохозяйственного производства;

• создание специальных компьютерных сетей для сельских товаропроизводителей, позволяющих оперативно получать информацию, необходимую для принятия важных управленческих решений.

Таким образом, на наш взгляд, сельским товаропроизводителям можно порекомендовать следующие действенные меры, направленные на снижение риска:

• интенсификация сельскохозяйственного производства с помощью диверсификации производственных систем» путем нахождения оптимальных комбинаций различных видов деятельности, позволяющая минимизировать хозяйственный риск в целом;

• сельскохозяйственным предприятиям необходимо учитывать такие факторы, как гибкость и эластичность элементов производственных систем, позволяющие адекватно реагировать на изменение внешних и внутренних условий деятельности;

• выбор базовых технологий является чрезвычайно важным аспектом, поскольку даже сами технологии могут в значительной степени влиять на устойчивость производства;

• в связи с тем, что лишь единицы сельскохозяйственных производителей способны самостоятельно обеспечивать финансовое покрытие риска таких непреодолимых явлений, как наводнение, ураган, заморозки, засухи и т.д., то страхование рисков является одним из основных способов управления ими;

• среди первоочередных мер по снижению риска можно выделить мероприятия по сбору информации и разработку систем информационного обеспечения с целью принятия эффективных управленческих решений;

• важным условием повышения эффективности принятия решений в условиях риска и неопределенности является обучение сельских товаропроизводителей и доведение до них основных методов и способов управления рисками;

• для более эффективного управления рисками обязательным условием является государственная поддержка. Это связано, прежде всего, с тем, что существуют ряд мер, которые могли бы привести к снижению риска, но их реализация требует больших материальных затрат, и не по силам отдельным предпринимательским структурам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Апсалямов Н.А. Проблемы развития агропродовольственного сектора Казахстана в условиях глобализации // Журнал «Сибирская Финансовая Школа» - Новосибирск, 2005. – №1 - С. 96-104.
2. Захаров Ю. Состояние и возможности развития агропромышленного комплекса // Экономика. – 2002. - №2. – С. 88-94.
3. Князевская Н.В., Князевский В.С. Принятие рискованных решений в экономике и бизнесе. - М.: «Контур», 2008.
4. Крылатых Э., Строков С. Перспективы развития мирового сельского хозяйства до 2050 года: возможности, угрозы, приоритеты // Журнал "Аграрное обозрение", ноябрь - декабрь 2009 г.
5. Чернов В.А. Анализ коммерческого риска. - М.: Финансы и кредит, 1998. - 111 с.
6. Харитонов Н. Основные направления стратегии развития АПК // Экономика. - 2002. - №6. – С. 22-28.

УДК 351.712.4

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК СПОСОБОМ КОНКУРСА РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аллахвердиев Р.А.

В современных условиях государственные закупки выступают важнейшим элементом в системе социально-экономического развития.

Многообразие способов осуществления закупок обусловливает необходимость анализа каждого способа в отдельности.

Законом «О государственных закупках» предусмотрены пять способов осуществления закупок:

1. Конкурс (конкурс с использованием двухэтапных процедур);
2. Запрос ценовых предложений;
3. Из одного источника;
4. Через систему электронных государственных закупок;
5. Через открытые товарные биржи.

Выбор способа осуществления государственных закупок осуществляется заказчиком.

В настоящее время при осуществлении государственных закупок активно применяются три способа: конкурс, запрос ценовых предложений и один источник.

Конкурс, с точки зрения действующего законодательства - наиболее предпочтительный способ осуществления закупок. Из практики следует, что минимальный срок проведения конкурса составляет, в среднем, шестьдесят календарных дней.

Способ запроса ценовых предложений применяется при закупках товаров, работ и услуг, когда подробная спецификации для заказчика не имеет значения, при этом решающим критерием определения победителя является цена. Длительность такой процедуры в среднем составляет около двух недель.

Проведение закупок товаров, работ и услуг способом из одного источника осуществляется без согласования с уполномоченным органом по государственным закупкам, и только в строго определенных случаях. Срок проведения закупок данным способом занимает также не менее двух недель.

Ни на один из вышеуказанных способов закупок ограничение по суммам осуществления закупок законодательством не предусмотрено.

Вместе с тем, единым требованием при организации государственных закупок, вне зависимости от способа закупок, является определение заказчиком организатора государственных закупок.

Организатор государственных закупок определяется для выполнения процедур организации и проведения государственных закупок.

В настоящее время превалирует классическая формула организации процесса государственных закупок, когда заказчик и организатор государственных закупок выступают в одном лице.

Способы осуществления государственных закупок по содержанию различны, но, вместе с тем, имеют схожие характеристики.

Так, способ конкурса отличен от запроса ценовых предложений и способа из одного источника тем, что победитель закупок определяется исключительно по минимальной условной цене, с учетом применений неценовых критериев. И не всегда потенциальный поставщик – участник конкурса, заявивший минимальную цену, имеет шанс быть победителем закупок.

Вместе с тем, есть сходства способа конкурса и запроса ценовых предложений – это деление на лоты.

Способ конкурса и способ из одного источника объединяет требование о соответствии потенциальных поставщиков квалификационным требованиям.

Квалификационные требования распространяются как на потенциальных поставщиков, претендующих на участие в государственных закупках, так и на физических и юридических лиц, которых потенциальный поставщик планирует привлечь в качестве субподрядчиков по выполнению работ либо соисполнителей по оказанию услуг, являющихся предметом проводимых государственных закупок.

Квалификационные требования делятся на общие и специальные.

Общие квалификационные требования:

1) правоспособность (для юридических лиц), гражданская дееспособность (для физических лиц);

2) платежеспособность, (отсутствие налоговой задолженности сроком, превышающим три месяца);

3) потенциальный поставщик не должен подлежать процедуре банкротства либо ликвидации.

Потенциальный поставщик товаров, работ, услуг, кроме общих квалификационных требований, должен соответствовать специальному квалификационному требованию в части обладания материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, достаточными для исполнения обязательств по договору о государственных закупках.

В подтверждение его соответствия квалификационным требованиям, потенциальный поставщик представляет организатору государственных закупок соответствующий пакет документов, предусмотренный правилами осуществления государственных закупок.

Правоспособность потенциального поставщика, осуществляющего виды деятельности, подлежащие лицензированию, подтверждается им посредством предоставления нотариально заверенной копии соответствующей лицензии, выданной в соответствии с законодательством Республики Казахстан о лицензировании.

Вместе с тем, потенциальный поставщик-нерезидент Республики Казахстан в подтверждение его соответствия квалификационным требованиям, представляет те же документы, что и резиденты Республики Казахстан, либо документы, содержащие аналогичные сведения о квалификации потенциального поставщика-нерезидента Республики Казахстан.

Либерализация некоторых положений, регулирующих процесс осуществления государственных закупок, позволяет потенциальному поставщику, в подтверждение общему квалификационному требованию о платежеспособности, представить в заявке на участие в конкурсе банковскую гарантию одного или нескольких банков-резидентов РК в размере, равном 100% от выделенной суммы.

Также предусмотрено условие, позволяющее потенциальным поставщикам в подтверждение общим квалификационных требований предоставить либо документ, подтверждающий присвоение потенциальному поставщику рейтинга международной рейтинговой организации, либо выписку из фондовой либо товарной биржи о включении потенциального поставщика в официальный листинг биржи.

Процесс государственных закупок

Наиболее важным этапом организации и проведения процесса государственных закупок товаров, работ, услуг является планирование.

Планирование – это первоочередная стадия процесса государственных закупок. Именно от качества планирования зависит эффективность всех последующих процедур.

Основой планирования государственных закупок является процесс формирования бюджета (бизнес-плана, сметы доходов и расходов) заказчика.

На основании утвержденного бюджета (бизнес-плана, сметы доходов и расходов) заказчик разрабатывает и утверждает годовой план государственных закупок.

Годовой план государственных закупок является фундаментом всего процесса и, чем скрупулезнее будет разработан годовой план, тем точнее он будет сбалансирован с бюджетом и точнее будет реализован заказчиком в дальнейшем.

Приступить к процессу осуществления государственных закупок заказчик имеет право только при наличии утвержденного годового плана, за исключением случая, когда заказчик принимает решение об осуществлении закупок способом конкурса с использованием двухэтапных процедур, так как на первом этапе заказчик определяется с техническими характеристиками закупаемых товаров, работ и услуг.

При этом приобретать товары, работы, услуги, не предусмотренные утвержденным годовым планом государственных закупок заказчик не вправе.

Годовой план государственных закупок утверждается заказчиком в течение десяти рабочих дней со дня утверждения соответствующего бюджета (бизнес-плана, сметы доходов и расходов).

Годовой план должен содержать информацию о закупаемых товарах, работах, услугах, их характеристики, суммы, выделенные для осуществления государственных закупок, способы, сроки осуществления государственных закупок, планируемые сроки и место поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг, планируемые сроки поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Поскольку длительность осуществления государственных закупок непосредственно зависит от способа их проведения, способ необходимо определить при составлении годового плана закупок.

Выбор способа осуществления закупок является исключительной функцией заказчика.

Годовой план является открытой информацией и должен быть доступен всем заинтересованным лицам.

В целях обеспечения вышеуказанного требования годовой план размещается заказчиком на интернет–ресурсе и на веб-портале государственных закупок.

Заказчику предоставляется право внести изменения и (или) дополнения в годовой план государственных закупок на любом этапе его деятельности. Основанием может служить корректировка бюджета, изменение способа закупок, сроков проведения, место поставки, изменение характеристик и т.д.

Планирование процесса государственных закупок может привести к повышению эффективности использования бюджетных средств только в том случае, если каждый участник этого процесса своевременно выполнит возложенные на него функции.

Осуществление государственных закупок способом конкурса

Опыт применения процедур государственных закупок товаров, работ и услуг показывает, что одним из наиболее эффективных способов осуществления закупок является проведение конкурса.

Конкурс лежит в основе системы государственных закупок и проводится вне зависимости от суммы, выделенной для закупки.

В конкурсе могут принимать участие неограниченное количество потенциальных поставщиков, и минимальная заявленная цена не является критерием для выбора победителя.

При проведении конкурса, победитель определяется на основе наименьшей условной цены, рассчитываемой с учётом применения неценовых критериев.

Проведение конкурса занимает длительный период времени и представляет собой сложный алгоритм действий всех участников данного процесса.

Обязательным условием при проведении конкурса, является разработка и утверждение конкурсной документации.

Конкурсная документация это правила игры заказчика, содержащая полную, исчерпывающую информацию о планируемой закупке. Конкурсная документация не должна содержать сведения, ограничивающие круг потенциальных поставщиков.

Конкурсная документация разрабатывается на основании типовой конкурсной документации, утвержденной правилами осуществления государственных закупок.

Особо важным документом в конкурсной документации является техническая спецификация.

Техническая спецификация является единственным документом из пакета конкурсной документации, не являющимся типовым, и его разработка требует специфических знаний. Информация, изложенная в технической спецификации должна давать потенциальному поставщику полное понимание о предмете закупок. Для разработки технической спецификации, сопоставления и изучения предлагаемых потенциальными поставщиками характеристик товаров, работ и услуг на предмет их соответствия требованиям заказчика, организатор государственных закупок вправе привлечь эксперта (экспертную комиссию). Эксперт (экспертная комиссия) должен быть независимым в отношении потенциального поставщика.

Помимо технической спецификации,

существует еще один документ, позволяющий потенциальному поставщику получить полную информацию о предмете закупок – перечень закупаемых товаров, работ и услуг. В перечне закупаемых товаров, работ и услуг организатор государственных закупок обязан разделить товары, работ и услуги на лоты. Деление на лоты в конкурсе происходит следующим образом:

- при осуществлении государственных закупок однородных товаров, работ, услуг, однородные товары, работы, услуги делятся на лоты по месту их поставки (выполнения, оказания);

- при осуществлении государственных закупок нескольких видов однородных товаров, работ, услуг, данные товары, работы, услуги делятся на лоты по их однородным видам и (или) по месту их поставки (выполнения, оказания).

Определение победителей конкурса является функцией коллегиального органа создающегося исключительно только при проведении конкурса – конкурсной комиссии. При этом победитель конкурса определяется по каждому лоту.

В состав конкурсной комиссии входят председатель, заместитель председателя и члены конкурсной комиссии. Минимальное число членов конкурсной комиссии должно быть не менее трех человек.

Обеспечение прозрачности, открытости, объективности в принятии решений и отсутствие конфликта интересов - главная цель деятельности конкурсной комиссии.

Решение конкурсная комиссия принимает путем открытого голосования.

По итогам заседаний конкурсная комиссия оформляет три соответствующих протокола:

- протокол вскрытия с заявками на участие в конкурсе;

- протокол допуска об участии в конкурсе;

- протокол об итогах конкурса.

Конкурсная комиссия определяет статус конкурса.

Конкурс может быть признан конкурсной комиссией несостоявшимся либо состоявшимся.

Конкурс признается конкурсной комиссией состоявшимся только в случае наличия не менее двух не отклоненных конкурсных предложений участников конкурса.

В целях, обеспечения деятельности конкурсной комиссии и сохранности заявок на участие в конкурсе определяется секретарь конкурсной комиссии, не имеющий право голоса в определении победителя конкурса.

В конкурсной документации не допускается содержание указаний на товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, патенты, полезные модели, промышленные образцы, наименование места происхождения товара и наименование производителя, а также иных характеристик, определяющих принадлежность приобретаемого товара, работы, услуги отдельному потенциальному поставщику. Исключениями являются случаи, когда осуществляются государственные закупки в целях доукомплектования, модернизации и дооснащения основного (установленного) оборудования и для определения поставщика услуг по предоставлению товара в лизинг и возникновения необходимости подробного описания предмета лизинга.

После разработки и утверждения конкурсной документации организатор государственных закупок должен не позднее трех рабочих дней со дня ее утверждения, но не менее, чем за тридцать календарных дней до окончательной даты предоставления потенциальными поставщиками заявок на участие в конкурсе, обязан осуществить три шага:

1) разместить на интернет - ресурсе заказчика текст объявления об осуществлении государственных закупок способом конкурса, а также утвержденную конкурсную документацию;

2) разместить на веб - портале государственных закупок текст объявления об осуществлении государственных закупок способом конкурса;

3) обеспечить на интернет - ресурсе заказчика регистрацию в хронологическом порядке факта представления утвержденной конкурсной документации с указанием сведений о месте нахождения, почтовом и электронном адресах, а также других сведений о лице, получившем конкурсную документацию.

Срок не менее тридцати календарных дней со дня опубликования объявления о закупке способом конкурса предоставлены для изучения потенциальным поставщиком конкурсной документации и принятия решения об участии в закупке.

При проведении повторного конкурса данный срок сокращается вдвое.

Организатор государственных закупок предоставляет конкурсную документацию потенциальным поставщикам только двумя способами:

- на бумажном носителе;
- посредством размещения утвержденной конкурсной документации на интернет - ресурсе заказчика.

Вместе с тем, конкурсная документация может предоставляться на платной основе, и размер платы не должен превышать расходы организатора государственных закупок, связанные с изготовлением ее копий.

В обязательном порядке информация о потенциальных поставщиках, получивших конкурсную документацию, как на бумажном носителе, так и скачавших ее с интернет - ресурса заказчика, отражается организатором государственных закупок в журнале регистрации лиц, получивших конкурсную документацию.

Потенциальный поставщик, получивший конкурсную документацию, имеет право обратиться к организатору государственных закупок о разъяснении положений конкурсной документации, но не позднее десяти календарных дней до окончательного срока предоставления заявок на участие в конкурсе. Организатор государственных закупок обязан ответить на данный вопрос в течение трех рабочих дней с момента его получения и направить разъяснение всем потенциальным поставщикам, получившим конкурсную документацию.

В течение срока, когда организатор государственных закупок предоставляет потенциальным поставщикам конкурсную документацию, он имеет право провести встречу с потенциальными поставщиками. Цель встречи - предоставить потенциальным поставщикам полную информацию по вопросам, возникающим при рассмотрении конкурсной документации.

Когда провести встречу с потенциальными поставщиками решает самостоятельно организатор государственных закупок. При этом, дата, место и время встречи должны быть указаны в конкурсной документации.

По итогам встречи организатором государственных закупок составляется протокол, который в обязательном порядке размещается на интернет - ресурсе заказчика и направляется всем потенциальным поставщикам, получившим конкурсную документацию.

Кроме того, организатор государственных закупок в ответ на запрос потенциального поставщика или по собственной инициативе вправе внести изменения и дополнения в конкурсную документацию, но не позднее пяти календарных дней до истечения окончательной даты представления заявок.

При этом срок предоставления заявок продлевается не менее чем на десять календарных дней.

Вместе с тем, максимальный срок такого продления законодательством о государственных закупках не установлен.

Организатор государственных закупок должен своевременно и оперативно реагировать на запросы и замечания потенциальных поставщиков в отношении конкурсной документации, соблюдать принцип предоставления всем потенциальным поставщикам равных возможностей. Если связь с потенциальными поставщиками в период предоставления конкурсной документации четко формализована, возрастает доверие к организатору государственных закупок и процессу определения победителя способом конкурса. Индикатором, свидетельствующим, что организатором государственных закупок соблюдены принципы правового регулирования, служит высокая активность потенциальных поставщиков при подаче заявок на участие в конкурсе, и как правило, более низкие цены, чем на свободном рынке.

В случае принятия решения об участии в конкурсе, потенциальный поставщик предоставляет заявку на участие в конкурсе.

Заявка на участие в конкурсе потенциального поставщика представляет собой

пакет документов, подтверждающих его соответствие квалификационным требованиям и требованиям конкурсной документации. Все расходы, связанные с участием в государственных закупках способом конкурса, несет потенциальный поставщик.

Заявка на участие в конкурсе является формой выражения согласия потенциального поставщика на участие в процессе государственных закупок, должна подтверждать отсутствие нарушения ограничений, отсутствие между ним и заказчиком либо организатором государственных закупок отношений, запрещенных законодательством о государственных закупках, и согласие на расторжение договора о государственных закупках в случае выявления нарушения ограничений и оказания организатором государственных закупок содействия потенциальному поставщику, непредусмотренного законодательством о государственных закупках.

Срок действия заявки на участие в конкурсе должен соответствовать требуемому сроку, установленному конкурсной документацией.

Заявка на участие в конкурсе представляется потенциальным поставщиком организатору государственных закупок в запечатанном конверте до истечения окончательного срока их представления, указанного в конкурсной документации. Потенциальный поставщик не позднее окончания срока представления заявок на участие в конкурсе имеет право как изменить и (или) дополнить заявку на участие в конкурсе, так и отозвать свою заявку на участие в конкурсе.

При этом, конверт с заявкой на участие в конкурсе, представленный после истечения установленного срока, не вскрывается и возвращается потенциальному поставщику.

Организатор государственных закупок в хронологическом порядке вносит в журнал регистрации заявок на участие в конкурсе сведения о потенциальных поставщиках, представивших до истечения установленного срока конверты с заявками на участие в конкурсе.

Потенциальный поставщик вносит обеспечение заявки на участие в конкурсе в размере одного процента от суммы, выделенной для приобретения товаров, работ, услуг, в качестве гарантии того, что не отзовет либо не изменит и (или) не дополнит свою заявку на участие в конкурсе после истечения окончательного срока представления заявок, а также представит в установленный срок (в случае признания его участником конкурса) конкурсное ценовое предложение, а в последующем не отзовет его, внесет обеспечение исполнения договора о государственных закупках, в случае определения его победителем конкурса.

Вместе с тем, законодательством установлено, что потенциальный поставщик не вносит обеспечение заявки на участие в конкурсе, если он участвует на первом этапе государственных закупок способом конкурса с использованием двухэтапных процедур; или в конкурсе по государственным закупкам услуг, предусмотренных государственным социальным заказом.

Потенциальный поставщик вправе внести в качестве обеспечение заявки на участие в конкурсе гарантийный денежный взнос либо банковскую гарантию.

Право требования по обеспечению заявки на участие в конкурсе у организатора государственных закупок возникает и зачисляется в доход соответствующего бюджета в следующих случаях:

1) потенциальный поставщик отозвал либо изменил и (или) дополнил заявку на участие в конкурсе после истечения окончательного срока представления заявок на участие в конкурсе;

2) потенциальный поставщик, признанный участником конкурса, не представил в установленный срок либо отозвал свое конкурсное ценовое предложение;

3) потенциальный поставщик, определенный победителем конкурса, уклонился от заключения договора о государственных закупках;

4) победитель конкурса, заключив договор о государственных закупках, не исполнил либо несвоевременно исполнил требования, установленные конкурсной документацией, о внесении и (или) сроках внесения обеспечения исполнения договора о государственных закупках.

Возврат потенциальному поставщику внесенного им обеспечения заявки на участие в конкурсе организатор государствен-

ных закупок обеспечивает в течение трех рабочих дней со дня наступления одного из следующих случаев:

1) отзыва данным потенциальным поставщиком своей заявки на участие в конкурсе до истечения окончательного срока представления заявок на участие в конкурсе;

2) подписания протокола о допуске к участию в конкурсе, в случае, если потенциальный поставщик, не признан участником конкурса;

3) подписания протокола об итогах государственных закупок способом конкурса, в случае, если участник конкурса, не определен победителем конкурса;

4) вступления в силу договора о государственных закупках и внесения победителем конкурса обеспечения исполнения договора о государственных закупках, предусмотренного конкурсной документацией;

5) истечения срока действия заявки потенциального поставщика на участие в конкурсе.

Процедура вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе осуществляется в срок, во время и в месте, которые указаны в конкурсной документации. При этом не допускается изменения даты, времени и места вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе без внесения указанных изменений в конкурсную документацию.

В целях обеспечения прозрачности процедур государственных закупок, потенциальному поставщику, представившему заявку на участие в конкурсе, и (или) его уполномоченному представителю предоставляется право присутствовать при вскрытии конвертов с заявками на участие в конкурсе с правом ведения аудиозаписи или видеосъемки.

При вскрытии каждого конверта с заявкой на участие в конкурсе конкурсная комиссия объявляет полную информацию о содержании заявки на участие в конкурсе. По итогам процедуры вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе не позднее одного рабочего дня, следующего за днем вскрытия конвертов, конкурсная комиссия составляет протокол, который подписывается председателем и всеми присутствующими на процедуре вскрытия конвертов членами конкурсной комиссии, а также секретарем конкурсной комиссии. Копия протокола вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе представляется потенциальным поставщикам либо их уполномоченным представителям, присутствовавшим при процедуре вскрытия, а также опубликовывается на интернет - ресурсе заказчика. Вместе с тем, потенциальным поставщикам, отсутствовавшим при процедуре вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе, копия протокола вскрытия конвертов представляется только по их письменному запросу.

Рассмотрение заявок на участие в конкурсе осуществляется конкурсной комиссией в целях определения потенциальных поставщиков, которые соответствуют квалификационным требованиям и требованиям конкурсной документации.

Потенциальные поставщики, соответствующие квалификационным требованиям и требованиям конкурсной документации, определяются конкурсной комиссией как участники конкурса.

Потенциальный поставщик не может быть признан участником конкурса, если:

1) он и (или) его субподрядчик либо соисполнитель определены не соответствующими квалификационным требованиям;

2) нарушил требования статьи 6 Закона Республики Казахстан «О государственных закупках»;

3) его заявка на участие в конкурсе определена не соответствующей требованиям конкурсной документации.

Конкурсная комиссия рассматривает заявки на участие в конкурсе и признает потенциальных поставщиков участниками конкурса в течение десяти календарных дней со дня вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе. В случае проведения сложных государственных закупок товаров, работ, услуг, имеющих сложные технические характеристики и спецификации, такие заявки рассматриваются в течение двадцати календарных дней со дня вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе. Конкурсная комиссия рассматривает заявку на участие в конкурсе как отвечающую требованиям конкурсной документации, если в ней присутствуют

грамматические или арифметические ошибки, которые можно исправить, не затрагивая существа представленной заявки.

При рассмотрении заявок на участие в конкурсе конкурсная комиссия имеет право обратиться с запросом, как к потенциальным поставщикам, так и к государственным органам, физическим и юридическим лицам. Форма запроса обязательно письменная.

Следует помнить, что действия конкурсной комиссии, связанные с запросами, не должны приводить заявку на участие в конкурсе потенциального поставщика в соответствие с требованиями конкурсной документации. Такие действия заключаются в дополнении заявки на участие в конкурсе недостающими документами, замене документов, представленных в заявке на участие в конкурсе, приведении в соответствие ненадлежащим образом оформленных документов.

По итогам рассмотрения заявок на участие в конкурсе конкурсная комиссия определяет потенциальных поставщиков, которые соответствуют квалификационным и иным требованиям конкурсной документации, т.е. признает участниками конкурса и в обязательном порядке применяет к ним относительные значения неценовых критериев.

Неценовые критерии, влияющие на конкурсное ценовое предложение участников конкурса, применяются в целях определения участника конкурса, предлагающего наиболее качественный товар, работу, услугу, и поддержки отечественных предпринимателей.

Неценовые критерии определены законодательством о государственных закупках и применяются только в случае проведения закупок способом конкурса:

1) наличие у потенциального поставщика опыта работы на рынке товаров, работ, услуг, являющихся предметом проводимых государственных закупок, специалистов, обладающих уровнем профессиональной квалификации и опытом работы на рынке товаров, работ, услуг, являющихся предметом проводимых государственных закупок, документа, подтверждающего проведение добровольной сертификации предлагаемых товаров, для отечественного товаропроизводителя в соответствии с законодательством Республики Казахстан о техническом регулировании и сертифицированной системы (сертифицированных систем) менеджмента качества в соответствии с требованиями государственных стандартов;

2) функциональные, технические, качественные характеристики товаров, работ, услуг и (или) расходы на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт закупаемых товаров;

3) казахстанское содержание.

Не позднее двух рабочих дней со дня принятия решения о допуске потенциальных поставщиков к участию в конкурсе (признания участниками конкурса), председатель и все присутствующие на заседании члены конкурсной комиссии, а также секретарь конкурсной комиссии подписывают протокол о допуске к участию в конкурсе.

Организатор государственных закупок не позднее одного рабочего дня, следующего за днем подписания протокола о допуске к участию в конкурсе, обязан известить заинтересованных лиц о принятом решении конкурсной комиссии посредством:

1) представления либо направления копии протокола о допуске к участию в конкурсе в адрес потенциальных поставщиков, сведения о которых внесены в журнал регистрации заявок на участие в конкурсе;

2) размещения текста подписанного протокола на интернет-ресурсе заказчика.

Протоколом допуска к участию в конкурсе не только определяется круг участников конкурса, но и определяется дата предоставления ими конвертов с конкурсными ценовыми предложениями.

Участники конкурса или их уполномоченные представители не позднее срока, указанного в протоколе о допуске к участию в конкурсе, представляют конкурсной комиссии конверты с конкурсными ценовыми предложениями. При этом не допускается представление участником конкурса более одного конкурсного ценового предложения, равно как и отзыв конкурсного ценового предложения либо внесение изменений и (или) дополнений к представ-

ленному конкурсному ценовому предложению.

Заседание конкурсной комиссии по оценке и сопоставлению конкурсных ценовых предложений проводится в день, время и месте, указанные в протоколе о допуске к участию в конкурсе, но не ранее трех рабочих дней со дня извещения заинтересованных лиц.

На заседании конкурсной комиссии по оценке и сопоставлению конкурсных ценовых предложений вправе присутствовать участники конкурса и (или) их уполномоченные представители с правом ведения аудиозаписи и видеосъемки.

Конкурсная комиссия в хронологическом порядке вносит в журнал регистрации конкурсных ценовых предложений сведения об участниках конкурса, представивших конверты с конкурсными ценовыми предложениями до истечения срока, установленного протоколом о допуске к участию в конкурсе.

Конкурсная комиссия вскрывает конверты с конкурсными ценовыми предложениями в присутствии участников конкурса и (или) их уполномоченных представителей и объявляет им каждое конкурсное ценовое предложение. Участники конкурса и (или) их уполномоченные представители вправе ознакомиться с содержанием конвертов с конкурсными ценовыми предложениями.

В процессе сопоставления конкурсных ценовых предложений потенциальных поставщиков, конкурсная комиссия отклоняет конкурсные ценовые предложения участников конкурса в случаях, если:

1) цена конкурсного ценового предложения является демпинговой;

2) конкурсное ценовое предложение превышает сумму, выделенную для приобретения товаров, работ, услуг.

Не отклоненные конкурсные ценовые предложения, конкурсная комиссия оценивает посредством применения к ним соответствующего относительного значения критериев, указанных в протоколе о допуске к участию в конкурсе, и рассчитывает условную цену каждого участника конкурса и определяет победителя конкурса на основе наименьшей условной цены.

В день проведения оценки и сопоставления конкурсных ценовых предложений конкурсная комиссия объявляет присутствующим победителя конкурса и выдает ему письменное уведомление, подписанное председателем конкурсной комиссии либо лицом, исполняющим его обязанности.

По итогам сопоставления ценовых предложений, конкурсная комиссия не позднее двух рабочих дней со дня определения победителя конкурса оформляет протокол об итогах государственных закупок способом конкурса, который подписывается председателем и всеми присутствовавшими на заседании членами конкурсной комиссии, а также секретарем конкурсной комиссии.

Вместе с тем, организатор государственных закупок не позднее двух рабочих дней со дня подписания протокола об итогах государственных закупок способом конкурса обязан:

1) разместить текст протокола на интернет – ресурсе заказчика;

2) разместить на веб - портале государственных закупок информацию об итогах проведенных государственных закупок способом конкурса.

Потенциальный поставщик, сведения о котором внесены в журнал регистрации заявок на участие в конкурсе, вправе запросить письменно у организатора государственных закупок копию протокола об итогах государственных закупок способом конкурса.

Организатор не позднее одного рабочего дня со дня получения письменного запроса от потенциального поставщика о предоставлении копии протокола об итогах конкурса обязан представить ему копию протокола на безвозмездной основе.

Следует отметить, что в конкурсе понятие потенциального поставщика, конкурсное ценовое предложение которого является наименьшим после цены, предложенной победителем конкурса, законодательством о государственных закупках не предусмотрено.

Кроме того, в случае, если потенциальными поставщиками заявлены конкурсные ценовые предложения, которые при применении неценовых критериев стали равны, то победителем признается отечест-

венный товаропроизводитель, отечественный поставщик работ, услуг.

В случае равенства условных цен конкурсных ценовых предложений отечественных товаропроизводителей, отечественных поставщиков работ, услуг победителем признается отечественный товаропроизводитель, отечественный поставщик работ, услуг, имеющий больший опыт работы на рынке закупаемых товаров, работ, услуг, являющихся предметом конкурса.

Если государственные закупки способом конкурса признаны конкурсной комиссией несостоявшимися, заказчик вправе принять одно из следующих решений:

1) о повторном проведении государственных закупок способом конкурса;

2) об изменении конкурсной документации и повторном проведении государственных закупок способом конкурса;

3) об осуществлении государственных закупок способом из одного источника.

С 1 июля 2012 года государственные закупки, осуществляемые способом конкурса, государственными структурами будут повсеместно проводиться в Республике исключительно в электронном формате.

Помимо электронного конкурса (е-конкурс), с 1 июля вводится новый способ осуществления государственных закупок - электронный аукцион (е-аукцион). В ходе его проведения понижение цены поставщиками будет проходить в режиме реального времени (on–line режим).

Е-аукцион предназначен для закупа только тех товаров, работ, услуг, которые утверждены Постановлением Правительства от 19 марта 2012 года №339, и годовой объем в денежном выражении которых превышает 6472 тыс. тенге (4000 МРП, установленного на соответствующий финансовый год Законом о республиканском бюджете).

Такие новшества в систему государственных закупок внесены на основании ратифицированного Казахстаном Соглашения о государственных (муниципальных) закупках, подписанного в рамках Единого экономического пространства Россией, Беларусью и Казахстаном.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан «О государственных закупках» от 21 июля 2007 года № 303-III.
2. Постановление Правительства «Об утверждении правил электронных государственных закупок» от 15мая 2012 года, №623.
3. Постановление Правительства «Об утверждении перечня товаров, работ, услуг, являющихся предметом государственных закупок, осуществляемых способом аукциона» от 19 марта 2012 года, №339.
4. Информационный портал www.24 news.kz.
5. Информационный портал http://goszakup.gov.kz/

УДК 338.24.01.

КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Казыкешова А.Т.

Казахстан на сегодняшний день является крупной индустриально-аграрной страной. В структуре экономики Республики ведущее место занимает промышленность, на долю которой приходится сейчас более половины валового внутреннего продукта страны. Основным условием успешной реализации политики индустриализации должен стать рост производительности факторов производства и обеспечение конкурентоспособности национальной экономики, а также увеличение доли обрабатывающей промышленности в структуре ВВП до уровня не менее 12,5%.

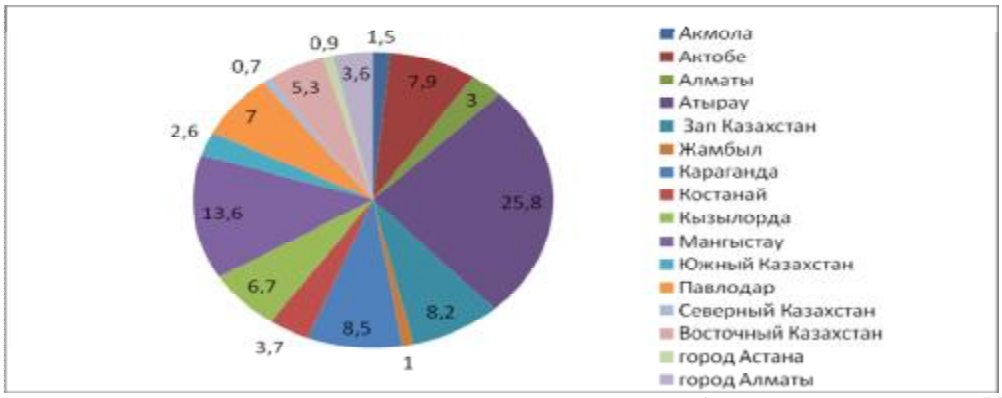
Согласно данным Агентства РК по статистике, по итогам 11 месяцев 2011 года можно отметить положительную тенденцию развития экономики Республики.

Рост прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность превысил 35% и достиг 1,5 млрд. долларов. Так, объем металлургической промышленности за 11 месяцев 2011 года составил 1,8 трлн. тенге. При этом объем производства черной металлургии составил 721,2 млрд. тенге, производство основных благородных и цветных металлов - 1063,9 млрд. тенге. Объем химической промышленности составил 129,6 млрд. тенге, машиностроения - 446,9 млрд. тенге, фармацевтической промышленности - 19,6 млрд. тенге.

Программа индустриально-инновационного развития Казахстана позволила сделать акцент на увеличение доли обрабатывающей промышленности в приоритетных секторах экономики. На сегодняшний день страна имеет положительную динамику в развитии данной отрасли. В структуре обрабатывающей промышленности самые высокие показатели производства приходятся на металлургию, химическую промышленность, а также машиностроение.

По итогам первого полугодия в развитии отечественной промышленности наблюдалась положительная динамика. И этому во многом способствовала реализуемая программа индустриализации. Объем промышленного производства в 2011 году превысил 7,6 трлн. тенге, что на 5,8% больше показателя аналогичного периода прошлого года. В горнодобывающей промышленности и разработке карьеров производство возросло на 4,1%. Опережающими темпами развивается производство обрабатывающей промышленности. Увеличился выпуск продуктов питания и напитков, неметаллической минеральной продукции, черной, цветной металлургии, продукции машиностроения, химической промышленности и производство одежды. В основном, этот показатель достигнут за счет увеличения производства в машиностроении – на 26,4% (объем производства продукции составил 209,3 млрд. тенге), продуктов химической промышленности – на 17,5% (объем производства - 68,3 млрд. тенге), в металлургической промышленности – на 11,5%. В фармацевтической промышленности - 8,2% (объем производства лекарств составил – 8,7 млрд. тенге).

Долю регионов в общем объеме промышленного производства РК на 2010 год можно увидеть по следующей диаграмме.



*Источник: составлено автором на основе статистических данных Агентства по статистике РК

Если рассмотреть по регионам Казахстана, в 2011 году с января по октябрь, по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, индекс физического объема промышленной продукции составил 104%. Рост производства наблюдался в 13 регионах республики. В Костанайской, Кызылординской областях объем производства соответствует уровню прошлого года. Снижение зафиксировано в Мангистауской области.

В Жамбылской области индекс физического объема промышленной продукции в январе-октябре составил 132,3%. Увеличилось производство цемента и добавок для цемента, фосфора, фосфорной кислоты, триполифосфата натрия и ферросилокомарганца.

По Астане возросло производство локомотивов, преформ, товарного бетона,

плит из цемента и бетона, конструкций из черных металлов и алюминия (130,5%).

Индекс физического объема в Акмолинской области составил 117,9%. Возросла добыча каменного угля, золотосодержащих и урановых руд, увеличился выпуск необработанного золота, подшипников и грузовых автомобилей.

Объем производства в г. Алматы увеличился на 15% за счет производства сплавов из меди, лекарств, молока, шоколада, строительных сборных конструкций из бетона и вычислительных машин.

Возросла добыча медной руды, увеличилось производство монет и медалей, цемента, аффинированного золота, серебра и легковых автомобилей в Восточно-Казахстанской области (109,1%).

В Западно-Казахстанской области увеличилась добыча газового конденсата, природного газа и возросло производство газойлей (109%).

Индекс физического объема в Актюбинской области составил 107,9%. Возросла добыча нефти, медных и хромовых концентратов.

За счет увеличения выпуска грузовых вагонов, труб, трубок из пластмасс, электроэнергии, рапсового масла, макарон и кормов для животных в Северо-Казахстанской области индекс физического объема составил 105%.

В Южно-Казахстанской области увеличилась добыча урановых руд, возросло производство электрических трансформаторов, цемента, топочного мазута и бензина (101,9%).

Возросла добыча угля, увеличилось производство стали, необработанного алюминия, труб из стали и электроэнергии в Павлодарской области (101,8%).

В Карагандинской области возросла добыча угля и угольного концентрата, железнорудного агломерата, увеличилось производство стали и плоского проката (101,6%).

В Атырауской области индекс физического объема составил 100,9%, в основном, за счет увеличения добычи нефти и объема услуг промышленного характера.

За счет снижения добычи нефти и газового конденсата в Мангистауской области индекс физического объема составил 99,3%.

Продукцией промышленного предприятия в стоимостном выражении считается стоимость продукции, предназначенной для реализации (сбыта) товаров, предназначенных для дальнейшей переработки (полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных и подсобных производств); работ (услуг) промышленного характера.

Объем произведенной промышленной продукции (товаров, услуг) предприятия определяется по заводскому методу без стоимости внутризаводского оборота. Работы, услуги промышленного характера включаются в объем произведенной промышленной продукции по их стоимости, включая стоимость израсходованных при этом собственных вспомогательных материалов.

Оценить влияния существующих связей между объёмом промышленной продукции и рядов факторов осуществляется с помощью метода статистического анализа, т.е. методом корреляционно-регрессионного анализа. В свою очередь, на объем промышленной продукции влияют следующие факторы: доля валовой добавочной стоимости произведенной промышленной продукции в объеме ВВП, количество промышленных предприятии по республике, горнодобывающая и обрабатывающая отрасли, секторы экономики по электро-, газо- и водоснабжению и т.д.

Мы изучили зависимость объёма промышленной продукции (У) от 5 факторов за 1995-2010 годы (Таблица 1).

X1 - Валовая добавочная стоимость в %;

X2 - количество промышленных предприятии по Республике;

X3 - горнодобывающая отрасль млн. тг;

X4 - обрабатывающая отрасль млн. тг;

X5 - секторы экономики по электро- и водоснабжению, подаче газа.

По статистическим данным факторов, за период 1995-2010 гг. рассчитываются парные коэффициенты корреляции, представленные в виде корреляционной матрицы.

Таблица 1- Динамика показателей промышленной отрасли Республики Казахстан за 1995-2010 гг.

Показатели	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2010г к 1995г., на % раза
Объем промышленной прод., млн. тг	731487	808044	2 000 233	3 867 857	7 815 865	121055 26	16,5
Доля ВДС в ВВП,%	23,5	23,8	30,6	29,3	28,3	32,9	1,96
Количество промышленных предприятии	17 924	13 676	13 343	13 004	13 394	11 252	0,62
Горнодобывающая отрасль, млн. тг	171 615	196 016	886 559	2 065 903	4 445 405	7 419 550	4,1
Обрабатывающая отрасль, млн. тг	365 022	445 022	937 170	1 536 622	2 955 881	3 844 659	10,53
Электро-, водоснабжение, подача газа, млн. тг	194 849	167 006	176 505	265 332	414 579	713 913	3,65

*Источник: составлено автором на основе статистических данных Агентства по статистике РК

На первом этапе устраняется мультиколлинеарность факторов. Рассчитываются парные коэффициенты корреляции, представленные в виде корреляционной матрицы. Мы хотели бы отметить, что корреляционная таблица показала тесную связь между темпами роста данных факторов, так как связь факторов показывает более 0,9. Данная таблица показывает ложную корреляционную связь, в связи с чем были вычислены темпы изменения данных факторов на период 1995-2010 гг., и по данным построена следующая корреляционная таблица.

По результатам данного анализа выявлено, что существует корреляционная связь между объемом промышленной продукции (У) в млн. тг) и горнодобывающей отрасли (х3), обрабатывающей отрасли (х4), Так как коэффициенты корреляции получились с результативным признаком (R=0,97; R^2=0,93). Остальные факторы не влияют на изменение Y, поэтому они исключаются.

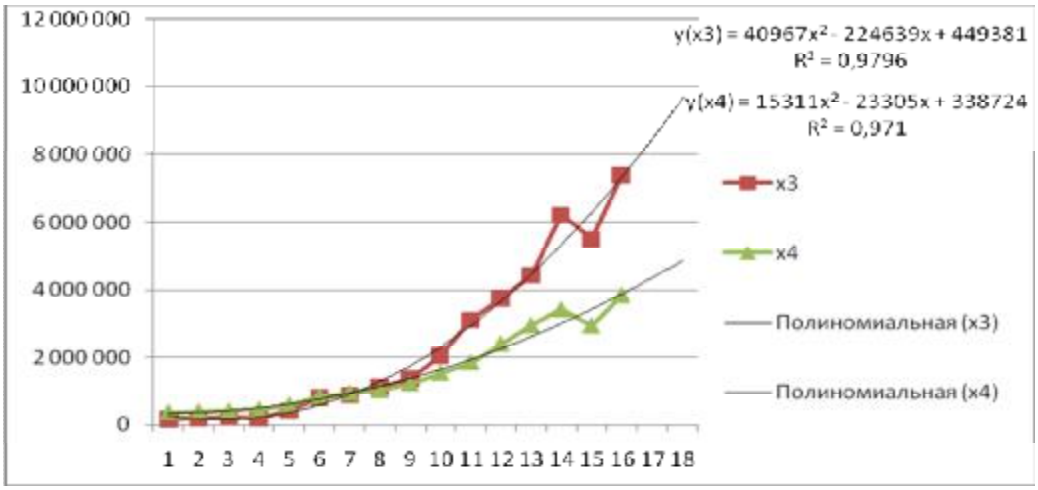
Двухфакторная регрессионная модель имеет вид:

У=6,34+0,26Х3+0,69Х4 (1)

F= 85,49 утверждает адекватность модели, а критерий Стьюдента tb3=4,4, tb4=4,92, что показывает, что параметры х3 и х4 являются статистически значимыми. Таким образом, мы получили, что результативный признак объем промышленной продукции (У) по Республике зависит от двух факторов: горнодобывающей и обрабатывающей отрасли промышленности Республики в целом. Если объем продукции горнодобывающей отрасли увеличится на 10%, то объем промышленности, в среднем, возрастет на 2,6%, а если объем продукции обрабатывающей отрасли увеличится на 10%, то объем промышленности в среднем возрастет на 6,9%.

Для прогнозирования У по уравнению регрессии (1) определим значения факторов х3 и х4 на 2011 и 2012 гг. с помощью уравнения тренда. Уравнение тренда принимает следующий вид полинома второй степени (рис. 1).

По этим функциям определяются прогнозные значения на следующие два периода, т.е. соответственно на 2011 и 2012 годы.



Источник: составлено автором на основе статистических данных Агентства по статистике РК

Рис. 1. График факторов x3 и x4, линия тренда

Уравнения тренда в виде полиномиальной функции по факторам x3 и x4 имеет следующий вид:

У(x3)=40967t^2-224639t+449381, R^2=0,979

У(x4)=15311t^2-23305t+338724, R^2=0,971

Прогнозные значения x3 и x4 на 2011 год (t=16):

У(x3)=40967*16^2-224639*16+449381=114 %;

У(x4)=15311*16^2-23305*16+338724=113%;

Прогнозные значения x3 и x4 на 2012 год (t=17)

У(x3)=40967*17^2-224639*17+449381=114%;

У(x4)=15311*17^2-23305*17+338724=111%.

Соответственно, x3 в 2011 году 8 469 981 млн. тг и в 2012 году 9 679 187 млн. тг. увеличится, x4 в 2011 году на 4 367 418 млн. тг., в 2012 году на 4 879 998 млн. тг. возрастет.

По этим значениям x3 и x4 прогнозируем значение У на следующие два периода, т.е. на 2011 и 2012 гг. по уравнению множественной регрессии.

На 2011 год:

У=6,34+0,26*114+0,69*113=115%

На 2012 год:

У=6,34+0,26*114+0,69*11=112,5%

В натуральных измерениях прогнозные темпы роста объема промышленной продукции в 2011 году повышается на 2 млн. 300 тыс. ед., в 2012 году на 4 млн. 420 тыс. ед.

Таким образом, в Казахстане со старта реализации Государственной программы форсированного индустриально - инновационного развития высокими темпами растет обрабатывающая промышленность, опережая темпы роста горнодобывающей. Так, по итогам 11 месяцев 2011 года, предприятиями обрабатывающей промышленности произведено продукции почти на 4,2 трлн. тенге. Так, объем металлургической промышленности за 11 месяцев 2011 года составил 1,8 трлн. тенге. При этом, объем производства черной металлургии составил 721,2 млрд. тенге, производство основных благородных и цветных металлов - 1063,9 млрд. тенге. Объем химической промышленности составил 129,6 млрд. тенге, машиностроения - 446,9 млрд. тенге, фармацевтической промышленности - 19,6 млрд. тенге.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данные Агентства РК по статистике за 1995-2010 годы.
2. Промышленность Казахстана и регионов за 2011 год.
3. Ежегодник «Казахстан в 2010 году».
4. Электронная версия данных по сайту http://www.stat.kz/
5. Рахметова Р.У. Математические модели и методы экономики. Учеб. пособие. – М.: «Экономика», 2008.

УДК 338.47

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИКЕ

Клиновицкая Т.Г.

Важным механизмом реализации новой промышленной и научно-технической политики является создание экономических кластеров. Кластерная инициатива в Республике реализуется в соответствии с Посланием президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» от 27.01.2012 г.

В рамках индустриально - инновационного развития социальная значимость научных проектов абсолютна. Эта программа остаётся главным ориентиром модернизации экономики. Все госорганы должны считать эту работу своей основной заботой. Только в прошлом году введено в эксплуатацию 288 проектов на сумму более 970-ти миллиардов тенге. В результате создано более 30 тысяч постоянных качественных рабочих мест.

Основными целями казахстанской кластерной инициативы является создание необходимых условий для максимального использования конкурентных преимуществ страны в целях развития несырьевого сектора экономики на основе вовлечения частных бизнес-структур и повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Кластеры могут формироваться на региональной основе, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей. Другой путь - придание основным экономическим регионам, городам или конгломератам статуса специальных зон, где иностранным инвесторам предоставят особые льготы, если они будут развивать специфические промышленные кластеры.

Основоположником кластерной теории признанно считается профессор Гарвардской школы Майкл Портер, являющийся одним из самых уважаемых авторов концепции стратегии конкурентоспособности. В своей книге «Конкуренция» он подчеркивает, что наличие устойчивой стратегии развития является одним из важных факторов для успешного развития кластера. Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, направленных на достижение конкурентных преимуществ, в условиях становления постиндустриальной экономики.

Главное, на что нацелены кластеры – это возможность для бизнеса и для региона развиваться не по инерции. Для бизнеса кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, то есть, создавать долгосрочную стратегию развития предприятий на 5 – 10 лет и более. Кластеры состоят из предприятий, специализированных в определенном секторе экономики и локализованных географически. В экономической системе кластерное объединение выполняет следующую задачу: сильные предприятия подтягивают за собой мелкие. Ключ к успеху кластера – цивилизованная конкуренция, равнение на лидеров, получение поддержки от лидеров, от административного ресурса региона. В период постиндустриальной экономики кластеры – группы предприятий, в том числе средних и малых, находящихся на одной территории. Кластеры выступают основой эффективного экономического развития территории регионов и способствуют эффективности развития государства в целом.

Региональное экономическое развитие на базе создания и стимулирования кластеров предполагает инициативу и активность бизнеса, а также совместных усилий бизнеса, исполнительной и законодательной власти. Роль, которую играют бизнес и власть при создании и развитии отраслевых кластеров различна, но взаимодополняющая.

Развитие инфраструктуры сервиса, системы консультационных услуг, поставщиков при создании кластера повысит конкурентоспособность предприятий за счет снижения издержек. Хочется отметить, что имеющий горизонтальную структуру кластер не вступает в противоречия с вертикально интегрированным бизнесом. В ев-

ропейских странах зарождение и возникновение кластеров началось в 70-е годы. В РК кластерный подход в экономике пришел с опозданием на 20-30 лет. И сегодня в казахстанской экономике происходит “региональная революция”.

Что подразумевает под собой новая экономическая стратегия развития регионов? Она означает, что не внешняя экспансия и крупные индустриальные стройки, а сосредоточение офисов, школ, высокотехнологичных малых и средних предприятий, к которым относятся и предприятия индустрии гостеприимства, не нарушающие культурно-историческую самобытность территории, становятся символами ее развития. Население региона хочет видеть у себя то, что, в первую очередь, способствует сохранению и улучшению жизненной среды.

Что может дать организация и развитие кластеров для предприятий малого и среднего бизнеса:

– могут быть существенно снижены барьеры выхода на рынок за счет унификации требований в рамках кластера;

– возможность достижения эффекта при организованном обучении персонала;

– эффективность закупки технических средств и программных продуктов информационных технологий;

– получение доступа к заказам (клиентам);

– перенос положительной репутации кластера на его участников;

– возможность адаптации систем профессионального образования региона (финансирование за счет бюджетов) к потребностям предприятий кластера;

– региональные инновационные и иные программы, реализованные в регионе, могут учитывать интересы кластера.

Для региональной экономики развитие кластеров: обеспечит повышение занятости населения; привлечет квалифицированных специалистов; будет способствовать развитию смежных секторов в экономике и сфере услуг.

Формальным признаком, способствующим возникновению кластеров, является программа, для выполнения интересов которой консолидируются интересы бизнеса (в том числе малого и среднего) и органов власти, консалтинга, финансовых организаций, образовательных учреждений, учреждений культуры

Что же будет результатом его функционирования?

Для экономики города результатом будет: гарантия в сохранении рабочих мест людям, работающим в малом бизнесе, сохранение и увеличение налоговой базы; сокращение выплаты по безработице.

В Казахстане вопросу кластерного развития также уделяется значительное внимание. На сегодняшний день в Республике определены 23 ключевых кластера в таких сегментах рынка, как туризм, нефтегазовое машиностроение, пищевая и текстильная промышленность, транспортно-логистические услуги, металлургия и строительные материалы и др. Планами создания и развития кластеров, утвержденными постановлением Правительства РК определено создание 7 пилотных кластеров: металлургия, транспортная логистика, текстильная промышленность, строительные материалы, пищевая промышленность, туризм и нефтегазовое машиностроение.

М. Портер считает, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельные ее фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей, причем, принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Им же разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб» (или «алмаз») по числу основных групп таких преимуществ. К ним относятся:

- факторные условия: людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура, в том числе факторы качества жизни;

- условия внутреннего спроса: качество спроса, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, развитие объема спроса.

- смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей): сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий.

- стратегия и структура фирм, внут-

риотраслевая конкуренция: цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция.

Кроме того, существуют две дополнительные переменные, в значительной степени влияющие на обстановку в стране. Это случайные события (то есть те, которые руководство фирм не может контролировать) и государственная политика.

Пожалуй, главный тезис Портера заключается в том, что перспективные конкурентные преимущества создаются не извне, а на внутренних рынках.

В ходе своих исследований Майкл Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

В итоге формируется «кластер» - сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. В кластере выгода распространяется по всем направлениям связей:

- новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя НИР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий;

- происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами;

- взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к появлению новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности;

- людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации.

В целом, различаются 3 широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает основную черту его функционирования:

- это регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т.д.);

- это вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик – производитель - сбытовик - клиент»). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;

- это отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер»);

Говоря о кластерах, можно выделить 2 стратегии, которые дополняют друг друга:

- стратегии, направленные на повышение использования знаний в существующих кластерах;

- стратегии, направленные на создание новых сетей сотрудничества внутри кластеров.

Со временем эффективно действующие кластеры становятся причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний, при этом между ними сохраняются конкурентные отношения. Этим кластер отличается от картеля или финансовой группы. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективной специализации производства. При этом, кластер дает работу и множеству мелких фирм и малых предприятий. Кроме того, кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации - "совокупного инновационного продукта". Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных научных и технологических изо-

бретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом, важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

Таким образом, сотрудничество становится все более необходимым, но оно же несет с собой известную опасность - возможность утраты самостоятельности. Вот почему в ряде стран в последние десятилетия приобрели такое значение эффективные «кластерные стратегии», которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей. Кластерные стратегии широко используются в странах Европы.

Например, в Финляндии развит лесопромышленный кластер, куда входит производство древесины и древесных продуктов, бумаги, мебели, полиграфического и связанного с ним оборудования. Тесное взаимодействие фирм данного кластера в распространении знаний обеспечивает им конкурентные преимущества перед основными торговыми соперниками. По оценке экспертов, Финляндия лидирует по уровню как исследовательской, так и технологической кооперации.

Таким образом, несмотря на различность подходов, большинство стран Европы выработало для себя ту или иную кластерную стратегию. Страны, в наиболее явной форме осуществляющие такую стратегию, - Дания, Нидерланды, фламандский район Бельгии, Финляндия, а также Южная Африка (при новом правительстве). Франция и Италия могут служить примерами стран, в которых издавна практикуется своеобразная кластерная стратегия, хотя и под другим названием.

В настоящее время экспертами описаны 7 основных характеристик кластеров, на комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии:

- географическая: построение пространственных кластеров экономической активности, начиная от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах) до подлинно глобальных (аэрокосмический кластер);
- горизонтальная: несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер (например, система мегакластеров в экономике Нидерландов);
- вертикальная: в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса. При этом важно, кто именно из участников сети является инициатором и конечным исполнителем инноваций в рамках кластера;
- латеральная: в кластер объединяются разные секторы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, мультимедийный кластер);
- технологическая: совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией (как, например, биотехнологический кластер);
- фокусная: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра - предприятия, НИИ или учебного заведения;
- качественная: здесь существенен не только вопрос о том, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом они это делают.

Итак, кластерный подход стал применяться при решении все более широкого круга задач, в частности: при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли; как основа общегосударственной промышленной политики; при разработке программ регионального развития как основа стимулирования инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Конкуренция. - М., 2001. - с. 257-261.
2. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров. - Интернет-ресурс: http:// www. krsu.edu.kg/

УДК 614.27

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Махатова А.

Казахстанская фармацевтическая отрасль, являющаяся одним из важнейших элементов системы здравоохранения, находится на пороге коренных изменений. В максимальной степени эти изменения должны быть связаны с организацией инновационной составляющей, развитием импортозамещения и повышением производительности труда. В связи с этим, вопрос о совершенствовании государственного регулирования фармацевтической отрасли становится все более актуальным.

Внешнюю среду фармацевтических организаций составляют: рынок, потребители, конкуренты. Важным для практической фармации является формирование концепции исследования, включающей объекты, методы и средства, с помощью которых возможно получение необходимой информации о состоянии внешней рыночной среды с целью дальнейшей выработки оптимальных управленческих решений по улучшению лекарственного обеспечения населения и получению максимальной прибыли.

Основными направлениями работы по развитию фармацевтической промышленности Казахстана, связанными с решением ранее выявленных проблем, станут:

- обеспечение стабильного рынка сбыта продукции отечественной фармацевтической и медицинской продукции;
- обеспечение отрасли квалифицированными кадровыми ресурсами;
- совершенствование нормативно-правовой базы;
- торговая политика;
- проектные меры реализации Программы развития фармацевтической промышленности Казахстана.

Казахстанская фармацевтическая промышленность на 30% обеспечивает отечественное здравоохранение лекарственными средствами в натуральных показателях, по данным за 2010 год в госпитальном секторе в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП) этот показатель составил 45% [1].

При этом основную часть продуктовых портфелей отечественных производителей составляют низкорентабельные дженериковые препараты (доля которых в общем объеме рынка составляет 85%), а рынок оригинальных препаратов 15%, что не позволяет фармацевтическим производителям выделять свою прибыль на исследования и разработку новых оригинальных лекарственных препаратов.

Производство лекарств развивается медленно, за пятнадцать лет доля отечественных производителей на рынке лекарств в денежном выражении увеличилась с 3% до 10%. Фармацевтические предприятия Казахстана выпускают не более 10% в стоимостном значении от объема медикаментов, потребляемого Республикой.

Однако с 2005 по 2010 годы наблюдался высокий рост внутреннего фармацевтического рынка, обусловленный ростом всей экономики страны, ростом благосостояния населения.

За период 2002 – 2010 годы, по мере смещения спроса населения в сторону более дорогой инновационной фармацевтической продукции, позиции отечественной промышленности на внутреннем рынке снижались. Основная проблема – в «дешевом» и «узком» отечественном ассортименте; это приводит к тому, что основную часть фармацевтического рынка Казахстана составляет импортированная продукция – до 90% в стоимостном выражении, а в натуральном выражении – 70%; доля отечественных лекарственных средств, соответственно, составляет 10% и 30%.

Кроме того, казахстанская фармацевтическая промышленность уступает в валовой доходности зарубежным компаниям. По статистическим данным, за период 2002-2010 гг. фармацевтический рынок является быстрорастущим сектором экономики Казахстана. Согласно данным Агентства РК по статистике, потребление лекар-

ственных средств в Казахстане в 2010 г. составило1152,9 млн. долларов США, увеличившись по сравнению с 2009 г. на 31,5%.

Фармацевтический рынок динамично развивается - с 2002 г. средний рост потребления лекарственных средств в Казахстане 25,6% в год номинально в долларах США (Таблица 1). Производство фармацевтических средств в 2010 г. увеличилось на 56% в стоимостном выражении в USD. Объем экспорта был значительным - если в 2010 г. эта цифра равна 19,3 млн. долларов США, то в 2002 году объем составлял всего 1,4 млн.долларов США. В основном, оптовым рынком владеют импортеры лекарственных средств. С 2002 г. реальный рост оптового товарооборота - 21%. Оптовая реализация лекарственных средств - фармацевтическая деятельность, связанная с закупом, хранением, ввозом, вывозом и реализацией лекарственных средств (за исключением реализации лекарственных средств населению) без ограничения объемов. На фармацевтическом рынке сложилась следующая цепочка товародвижения: производитель, оптовая торговля, государственные закупки для бесплатного и льготного обеспечения населения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи через больницы и розничные продажи через аптеки. С 2002 г. средний реальный рост розничного товарооборота в Казахстане - 16% [2].

Лекарства в Казахстане подорожали на 18,9% в 2009 г. и на 11,7% в 2010 г. Девальвация тенге относительно валют стран - поставщиков лекарств – главная причина повышения стоимости лекарств в 2009 г. В 2010 г. на данный процесс повлияли разные факторы, один из которых - рост мировых цен.

Таблица 1- Динамика показателей фармацевтической отрасли РК за 2002-2010 гг.

Показатели	2002	2004	2006	2008	2010	2010 г. к 2002 г.,%
Производство фармацевтической продукции, млн. долл. США	23,2	33,1	62,4	84,8	131,3	в 5,7 раза
Основные средства, %	122	116	136	126	106	86,9
Уровень цен на фармацевтическую продукцию, %	105,3	101,2	102	109,6	160,1	152
Экспорт фармацевтической продукции, млн. долл. США	1,4	3,6	12,2	18	19,3	в 13,8 раза
Потребление фармацевтической продукции, млн. долл. США	196,4	330,2	517,9	763,8	1152,9	в 5,9 раза
Объем оптового товарооборота, %	100	180	294	410	465	465
Объем розничного товарооборота, %	100	108	158	205	337	337
Среднемесячная номинальная заработная плата работника, тыс. тг.	22,6	35,2	44	61,2	82,1	в 3,6 раза
Средняя цена упаковки препарата, долл. США	0,8	1	1,2	1,7	2	в 2,5 раза
Инвестиции в основной капитал, млрд. тг.	1100	1703	2824	4211	4654	в 4,2 раза
Численность населения, %	99,9	100,8	101,2	102,6	101,5	102
Численность врачей, тыс. чел.	53,7	54,8	57,5	58,9	63,9	119

Источник: составлено автором на основе статистических данных Агентства РК по статистике

Основным направлением маркетинговых исследований в фармацевтической отрасли является изучение потребителей, исследование и формирование ассортиментной политики, прогнозирование потребности в лекарственных средствах, а также анализ и прогнозирование рынка лекарственных препаратов. Прогнозирование рынка лекарственных средств сейчас возможно благодаря современным математическим методам (регрессии и корреляции). Мы изучили зависимость производства фармацевтических средств (У) от 11 факторов за 2002-2010 годы: основные средства, % (X1); уровень цен на фармацевтические препараты 2001 = 100, % (X2); экспорт фармацевтических препаратов, млн. долл. США (X3); потребление фармацевтических препаратов, млн. долл. США (X4); объем оптового товарооборота 2002 = 100, % (X5); объем розничного товарооборота 2002 = 100, % (X6); среднемесячная номинальная заработная плата работника, тыс. тенге (X7); средняя цена упаковки препарата, $ (X8); инвестиции в основной капитал, млрд. тенге (X9); численность населения 2001 = 100, % (X10); численность врачей, тыс. человек (X11).

По статистическим данным факторов, за период 2002-2010 гг. рассчитываются парные коэффициенты корреляции, представленные в виде корреляционной матрицы. Мы хотели бы отметить, что первая корреляционная таблица показала тесную связь между данными факторами, так как связь факторов более, чем 0,9. Данная таблица показывает ложную корреляционную связь, потому что между некоторыми факторами по содержанию нет экономической связи, в связи с этим были вычислены цепные темпы роста данных факторов (в %) в период 2003-2010 г.г. и рассчитана вторая корреляционная таблица.

По результатам второй корреляционной таблицы выявлено, что существует хорошая корреляционная связь между производством фармацевтических средств, млн. долл. США (У) и факторами потребления фармацевтических препаратов, млн. долл. США (rух4=0,62) и численностью врачей, тыс. человек (rух11=0,53).

Данные факторы непосредственно влияют на производство фармацевтических средств. Это может быть аргументировано тем, что статистические данные показывают рост количества больных с каждым годом, и, тем самым, появляется спрос на медикаменты, а государство, в свою очередь, увеличивает численность врачей.

Для проведения регрессионного анализа мы выбрали темпы роста данных факторов: потребление фармацевтических препаратов, млн. долл. США (x4) и численность врачей, тыс. человек (x11). Если рассматривать связь результативного признака со всеми факторами, то по данной задаче хотелось бы отметить, что между факторами x4 и x11 есть хорошая корреляционная связь, так как коэффициент множественной корреляции R=0,86. Коэффициент детерминации показывает, что 73% изменений в производстве фармацевтических средств можно объяснить изменениями в потреблении фармацевтических препаратов и численности врачей (коэффициент детерминации R2=0,73). Полученное уравнение можно использовать для прогноза развития фармацевтической отрасли РК, так как нулевая гипотеза о случайной природе зависимости отклоняется, признается статистическая значимость и надежность модели регрессии:

$$(F_{табл}=4{,}74<F_{факт}=7{,}01;\ t_{табл}=2{,}3 < t_{в4} =2{,}94;\ t_{табл} =2{,}3 < t_{в11} =2{,}60)$$

Многофакторное уравнение регрессии по темпам роста имеет вид:

$$Y= a + b_4x_4 + b_{11}x_{11} = \mathbf{-634{,}3852 + 1{,}3653x_4 + 5{,}7632x_{11}}.$$

Прогнозное значение Y рассчитывается на 10 и 11 периоды отдельно, используя полиномиальную функцию для факторов x4 и x11 (Рис. 1).

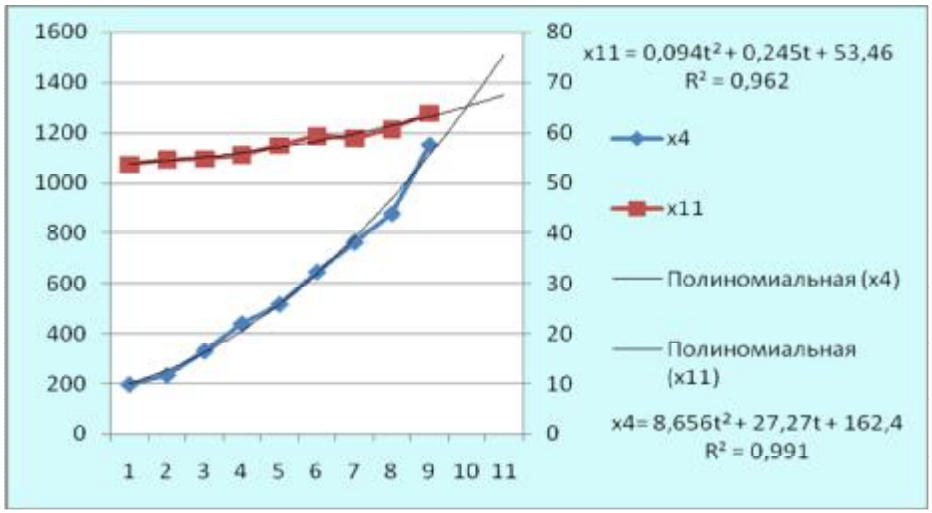


Рис. 1. График факторов x4 и x11, линия тренда (полиномиальная в степени ^2)

По исходным данным, за 2002-2010 гг. (9 периодов) построим динамический ряд для фактора потребление фармацевтических препаратов, млн. долл. США(x4), получим полиномиальную функцию в виде:

$$X4 = 8{,}656t^2 + 27{,}272t + 162{,}41, \quad R^2 = 0{,}99, \quad (t=0,1, \ldots, 9).$$

В таком случае, мы получаем, что прогнозное значение x4 на 2011 год, когда t=10 равен 1300,7 млн. долл. США; прогнозное значение на 2012 год при t=11 равно 1509,7 млн. долл. США.

Следом, по исходным данным за 2002-2010 гг. (9 периодов), построим динамический ряд для фактора численность врачей, тыс. человек (x11), получим полиномиальную функцию в виде:

$$X11 = 0{,}0942t^2 + 0{,}2451t + 53{,}46, \quad R^2 = 0{,}96, \quad (t=0,1, \ldots, 9)$$

По полиномиальной функции для фактора численность врачей (x11), прогнозное значение x11 на 2011 год при t=10 равен 65,3 тыс. человек; а прогноз фактора X11 на 2012 год при t=11 равен 67,5 тыс. человек.

Вследствие того, что на втором этапе нашей работы мы перевели первоначальные данные в темпы роста и использовали их на протяжении всего решения, то в заключительной части работы нам необходимо найти прогнозные значения Y по темпам роста, то есть их процентные значения, и получаем, что Y(%) по уравнению регрессии $У=a + b_4x_4 + b_{11}x_{11} = -634{,}3852 + 1{,}3653x_4 + 5{,}7632x_{11}$, прогнозное значение на 2011 год при t=10 равно 108,7%; а на 2012 при t=11 будет равно 120,0%.

В заключение хотелось бы отметить, что прогнозное значение Y на 10-й период (2011 год), в среднем, будет равно 142,7 млн. долл. США, а на 11-й период (2012 год) в среднем будет равно 171,2 млн. долл. США. Очевидно, что динамика показывает рост в фармацевтической отрасли Республики Казахстан и имеет огромные перспективы развития на будущее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бердимуратова Г.Д., Кузденбаева Р.С., Байдуллаева Ш.А., Айтбаева З.А. Обзор фармацевтического рынка Казахстана // Фармация Казахстана №3, 2011.
2. Статистические данные Агентства РК по статистике, сайт www.stat.kz
3. Гуськов В. Состояние и прогноз фармацевтического рынка Республики Казахстан, проведенное БТА Банком РК, данные с сайта http://www.generic.kz/
4. Рахметова Р.У. Краткий курс по эконометрике. - Алматы: КазЭУ, 2009.

УДК 351.712.4

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОК В КАЗАХСТАНЕ СПОСОБОМ ЗАПРОСА ЦЕНОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ИЗ ОДНОГО ИСТОЧНИКА

Аллахвердиев Р.А.

В настоящее время процесс внедрения информационных технологий в систему государственных закупок Республики Казахстан набирает обороты, созданы условия для работы системы государственных закупок, при которых значительная часть процедур закупок автоматизирована.

Результатом использования информационных технологий в системе государственных закупок является автоматизация способа запроса ценовых предложений.

Прогресс автоматизации данного способа очевиден, так как создано немаловажное условие при осуществлении процедур государственных закупок - прозрачность системы государственных закупок и эффективность расходования денег, имеющихся в распоряжении Заказчиков.

Способ запроса ценовых предложений применяется заказчиком в случае, если спецификация на товары, работы, услуги не имеет для него существенного значения.

Основным критерием выбора поставщика в данном способе является цена.

Таким образом, победителем закупок в способе запроса ценовых предложений будет определен потенциальный поставщик, предложивший наименьшую цену.

При осуществлении закупок данным способом обязательным условием является деление товаров, работ и услуг на лоты.

Процедура деления на лоты должны происходить на этапе формирования годового плана закупок, так как процесс создания объявления о закупке способом запроса ценовых предложений берет начало именно с этого важного документа планирования закупок.

Схема 1. Процесс деления на лоты при осуществлении закупок способом запроса ценовых предложений

Организация и проведение государственных закупок способом запроса ценовых предложений представляет собой разработку объявления, размещение его на портале, предоставление ценовых предложений потенциальными поставщиками, их

сопоставление и определение наименьшей предложенной цены.

Объявление о закупке товаров, работ и услуг способом запроса ценовых предложений должно содержать информацию:

- о количестве товара, об объемах выполняемых работ, оказываемых услуг, являющихся предметом проводимых государственных закупок;
- о сумме, выделенной для государственных закупок;
- краткое описание закупаемых товаров (с указанием технических условий), работ, услуг;
- о месте поставки товара, выполнения работ, оказания услуг;
- требуемые сроки поставки товара, выполнения работ, оказания услуг;
- о сроке начала и окончания представления потенциальными поставщиками ценовых предложений.

В обязательном порядке организатор государственных закупок обеспечивает разработку проекта договора с указанием существенных условий и размещает его вместе с объявлением на портале.

В объявлении о закупке товаров, работ и услуг способом запроса ценовых предложений не допускается содержание информации, ограничивающей круг потенциальных поставщиков, такой, как:

- географическая расположенность потенциального поставщика;
- товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, патенты, полезные модели, промышленные образцы, наименование места происхождения товара и наименование производителя, а также иные характеристики, определяющие принадлежность приобретаемого товара, работы, услуги отдельному потенциальному поставщику и т.д.

Объявление о закупке товаров, работ и услуг способом запроса ценовых предложений организатор государственных закупок размещает на веб-портале не позднее пяти рабочих дней до окончания срока представления ценовых предложений.

Это время предоставлено потенциальным поставщикам для рассмотрения условий объявления, проекта договора и принятия разумного решения об участии в закупках способом запроса ценовых предложений, поскольку неверное решение, принятое потенциальным поставщиком, может привести к его отказу от заключения договора, что в дальнейшем приведет к законным действиям заказчика - подаче иска в экономический суд о признании данного потенциального поставщика недобросовестным.

В случае принятия решения суда в пользу заказчика, потенциальный поставщик не сможет принимать участии в закупках (независимо от способа закупок и предмета закупок) в течение восемнадцати календарных месяцев с момента вступления решения суда в законную силу.

Вся процедура закупок способом запроса ценовых предложений протекает на веб-портале.

Потенциальный поставщик, в случае принятия решения об участии в закупках способом запроса ценовых предложений, может представить только одно ценовое предложение.

В случае, если потенциальный поставщик принимает решение об отказе в участии или пересмотре своего ценового предложения, то данный потенциальный поставщик вправе отозвать свое ценовое предложение до окончательного срока предоставления ценовых предложений.

Проведение переговоров между организатором государственных закупок и потенциальным поставщиком в отношении его ценового предложения не допускается.

В случае, если потенциальны поставщик принимает решение об отзыве ценового предложения после окончательного срока предоставления ценовых предложений, его заявленная цена продолжает участвовать в процессе сопоставления.

При проведении закупок способом запроса ценовых предложений на веб - портале потенциальный поставщик имеет право разместить файл (это может быть характеристика предлагаемого товара, услуг или работ, проект договора или иная информация).

При этом отсутствие файла не является причиной для отклонения.

Не позднее одного рабочего дня со дня окончания представления ценовых предложений организатор государственных закупок вскрывает конверты с ценовыми

предложениями, сопоставляет ценовые предложения и определяет потенциального поставщика, предложившего наименьшее ценовое предложение.

В случае, если наименьшее ценовое предложение представлено несколькими потенциальными поставщиками, победителем признается потенциальный поставщик, ценовое предложение которого поступило ранее ценовых предложений других потенциальных поставщиков.

Определение победителя государственных закупок способом запроса ценовых предложений осуществляется по каждому лоту.

При рассмотрении ценовых предложений организатор государственных закупок отклоняет ценовое предложение потенциального поставщика исключительно только в трех случаях:

- ценовое предложение превышает сумму, выделенную для приобретения данных товаров, работ, услуг;
- потенциальный поставщик не согласен либо предлагает изменить и (или) дополнить существенные условия проекта договора о государственных закупках;
- потенциальный поставщик представил более одного ценового предложения.

Отклонение ценовых предложений по иным основаниям не допускается.

Помимо победителя закупок способом запроса ценовых предложений, организатор государственных закупок определяет потенциального поставщика, ценовое предложение которого является наименьшим после цены, предложенной победителем.

Это норма предоставляет право заказчику заключить договор о государственных закупках с потенциальным поставщиком, ценовое предложение которого является наименьшим после цены, предложенной потенциальным поставщиком, уклонившимся от заключения договора о государственных закупках.

Потенциальный поставщик, уклонившийся от заключения договора о государственных закупках, вносится в реестр недобросовестных участников государственных закупок.

Если после отклонения ценовых предложений по вышеуказанным основаниям осталось менее двух ценовых предложений потенциальных поставщиков, то такие государственные закупки признаются несостоявшимися, и организатор государственных закупок осуществляет повторные государственные закупки способом запроса ценовых предложений.

Если в течение срока представления ценовых предложений предоставлено менее двух конвертов с ценовым предложением потенциальных поставщиков, организатор государственных закупок продлевает срок представления ценовых предложений на пять рабочих дней.

Итоги государственных закупок способом запроса ценовых предложений должны быть утверждены должностным лицом организатора государственных закупок, не позднее трех рабочих дней со дня окончания срока представления потенциальными поставщиками ценовых предложений.

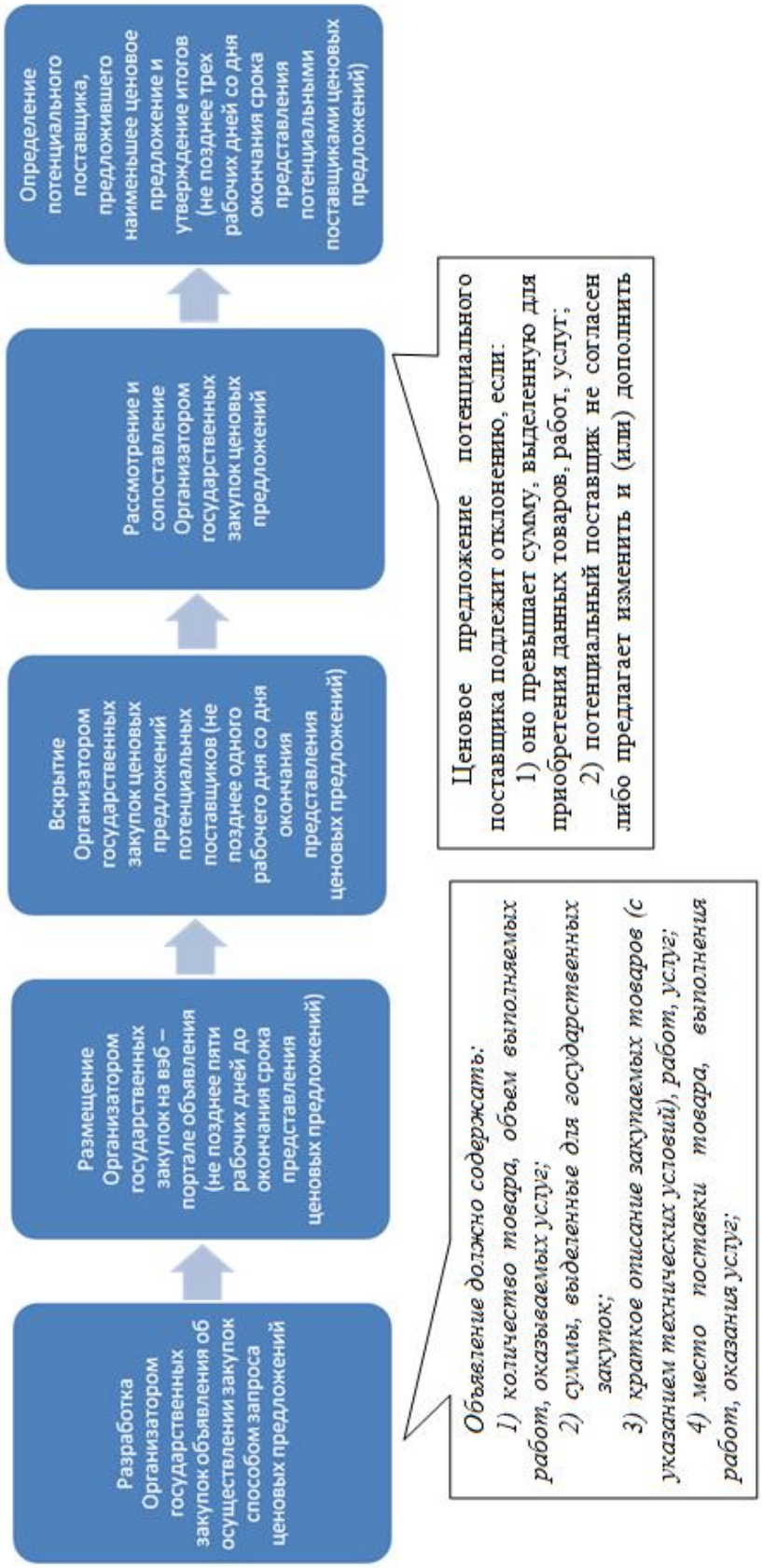


Схема 2. Процесс осуществления закупок способом запроса ценовых предложений

Осуществление государственных закупок способом из одного источника

Государственные закупки способом из одного источника могут проводиться в случаях, если:

1) у заказчика, закупившего товары, работы, услуги у какого-либо поставщика, возникает необходимость произвести у того же поставщика другие закупки в целях унификации, стандартизации или обеспечения совместимости с имеющимися товарами, оборудованием, технологией, работами или услугами;

2) государственные закупки способом конкурса признаны несостоявшимися;

3) имеется необходимость в осуществлении государственных закупок ежедневной и (или) еженедельной потребности на период до подведения итогов государственных закупок способом конкурса и вступления в силу договора о государственных закупках;

4) государственные закупки способом запроса ценовых предложений признаны несостоявшимися (только после мер, предусмотренные пунктами 6 и 8 статьи 31 Закона Республики Казахстан «О государственных закупках»).

Организация и проведение государственных закупок способом из одного источника представляет собой процесс определения организатора закупок, разработку и утверждение технической спецификации приобретаемых товаров, работ, услуг с обязательным определением условий, места и сроков поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг, условий и сроков оплаты, направление приглашение потенциальному поставщику, рассмотрение предложения потенциального поставщика и подведение итогов закупок.

Схема 3. Процесс организации и проведения закупок способом из одного источника

Приглашение потенциальному поставщику направляется организатором государственных закупок.

Процедура выбора потенциального поставщика, кому будет направлено приглашение от Организатора государственных закупок, изображена на Схеме 3.

При осуществлении государственных закупок способом из одного источника организатор государственных закупок направляет потенциальному поставщику письменное приглашение принять участие в государственных закупках, которое должно содержать следующие сведения:

1) наименование и местонахождение организатора государственных закупок;

2) описание и требуемые технические, качественные и эксплуатационные характеристики закупаемых товаров, работ, услуг, включая технические спецификации, планы, чертежи и эскизы, при необходимости с указанием нормативно-технической документации;

3) количество товара, объемы выполняемых работ, оказываемых услуг, являющихся предметом проводимых государственных закупок;

4) место поставки товара, выполнения работ, оказания услуг;

5) требуемые сроки поставки товара, выполнения работ, оказания услуг, предоставление гарантии на качество предлагаемых товаров, работ, услуг;

6) условия платежа и проект договора о государственных закупках с указанием существенных условий;

7) условия, форму, объем и способ внесения обеспечения исполнения договора о государственных закупках;

8) сведения о суммах, выделенных для приобретения товаров, работ, услуг, являющихся предметом проводимых государственных закупок способом из одного источника;

9) перечень документов, которые потенциальный поставщик должен представить в подтверждение его соответствия предъявляемым квалификационным требованиям;

10) место и срок представления потенциальным поставщиком документов, подтверждающих его соответствие предъявляемым квалификационным требованиям.

В случае принятия потенциальным поставщиком решения об участии в закупках способом из одного источника, потенциальный поставщик должен предоставить в установленный срок организатору государственных закупок документы, подтверждающие соответствие квалификационным требованиям потенциального поставщика и лиц, которых он предусматривает привлечь в качестве субподрядчиков (соисполнителей) работ либо услуг и письменное обоснование цены на предлагаемые товары, работы, услуги.

Вместе с тем, в случае, если потенциальный поставщик является участником конкурса, признанного конкурсной комиссией несостоявшимся, он имеет право не представлять повторно тому же организатору государственных закупок документы, подтверждающие его соответствие квалификационным требованиям.

Документы, представленные потенциальным поставщиком на предмет его соответствия квалификационным требованиям, рассматриваются организатором государственных закупок.

По итогам их рассмотрения организатор государственных закупок обязан составить соответствующий протокол, в котором должна содержаться следующая информация:

1) обоснование применения государственных закупок способом из одного источника;

2) краткое описание товаров, работ, услуг, приобретаемых способом из одного источника;

3) о соответствии потенциального поставщика квалификационным требованиям;

4) наименование и местонахождение поставщика, с которым будет заключен договор о государственных закупках и цена такого договора.

Не позднее двух рабочих дней со дня подписания протокола об итогах государственных закупок способом из одного источника, Заказчик обязан разместить текст протокола на его Интернет - ресурсе, за исключением случаев, когда сведения о государственных закупках товаров, работ и услуг способом из одного источника составляют государственные секреты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан «О государственных закупках» от 21 июля 2007 года № 303-III.
2. Постановление Правительства «Об утверждении правил электронных государственных закупок» от 15 мая 2012 года, № 623.
3. Постановление Правительства «Об утверждении перечня товаров, работ, услуг, являющихся предметом государственных закупок, осуществляемых способом аукциона» от 19 марта 2012 года, № 339.
4. Информационный портал www.24 news.kz.
5. Информационный портал http://goszakup. gov.kz/.

УДК 657.2 (074.5)

ТАУАРЛЫҚ-МАТЕРИАЛДЫҚ ҚОРЛАРДЫ БАСҚАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Немеренева К.Т.

«Қазақстан – 2030» стратегиясында ел Президенті: «Нарықты жетілдіруге таңдалған модельдің өмір сүру қабілеттілігін кардлар шешеді»,- деп атап көрсетті [1].

Нарықтық экономика жүйесіндегі өндіріс және қызмет көрсету салаларындағы материалдық, қаржы, ақпараттық ағындарды басқаруда болып отыр. Нарық компаниялардың жоғары бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ететін жаңа тұжырымдамалардың пайда болуына ықпалын тигізеді. Соңғысы шығынның көлемін ұлғайтпастан

өнім өндіру деңгейін сақтауға ұмтылады.

Қазіргі жағдайда тауарлы материалдық қорларды басқарудың теориялық қағидаларын материалдық қорларды жасауды есептеу тәжірибесіне енгізу өзекті мәселе болып отыр. Бүгінгі таңда қорларды басқарудағы тиімділікке қол жеткізу үшін, менеджерлер қор құруды бағалауға талдау жүргізіп, оның жоспарларына болжау жасап отыруы тиіс.

Шығындарды төмендету, еңбек, материалдық, қаржы және ақпараттық ағындарды басқару логистикаға жатқызылады. Ло-гистика – салыстырмалы түрде алсақ тек бүкіл әлемде ғана емес, сонымен қатар Қазақстанда да жаңа ғылым. Логистика ағылшын тілінен аударғанда «жабдықтау» дегенді білдіреді. Қазіргі кезде экономикалық әдебиеттерде жинақталған логистика түсінігінің көптеген анықтамалары келтірілген. Француз мамандары логистиканы белгіленген орында, белгіленген мерзімде аз шығын шығарып қажетті өнім санын алу мақсатындағы әр түрлі қызмет түрлерінің жиынтығы ретінде түсіндіреді.

Неміс ғылымында логистика деп – экономикалық және тиімді көзқарастан шығындардың жылжуын бақылау, жоспарлау, материалдардың, дайын өнімнің, сонымен қатар олармен байланысты тауарларды өндіріс орнынан тұтыну орнына дейін клиенттердің талаптарына сәйкес жеткізу туралы ақпараттардың сақталу процесі түсіндіріледі. Жеткізу – бұл өндіріс процесін қамтамасыз ету үшін тауарлық-материалдық қорлармен жабдықтау процесі. Осымен байланысты логистика және оның операциялары тек тауарлық-материалдық қорларды жабдықтауда ғана емес, өнім өндіруде, оны сатуда, оны өткізуде де жүргізіледі.

Әрбір ұйымдардың тауарлық-материалдық қорларды сатып алуы әр түрлі жабдықтаушылармен жүргізіледі. Оларды жеткізу әр түрлі көлік құралдарымен жүзеге асырылады. Сондай-ақ әрбір ұйымның өндіріске қажет қорлар сақтайтын және алатын, өнім өндіру процесін қамтамсыз ететін қоймалары болады.

Бұл қорлар өндірісте қолданылу немесе пайдаланылу мөлшеріне қарай үнемі толтырылып отырады. Осының барлығы ұйымдастыруды, жоспарлауды, тауарлық-материалдық қорларды дер кезінде жеткізуді талап етеді.

Нарықтық экономиканың қалыптасуы жабдықтау процесін басқарудың ең үздік әдістерін таңдау мақсатында үздіксіз ізденіс пен құрылымды реформалауды жүргізеді. Ұйымдарда өз қызметі үшін қажетті тауарлық-материалдық қорларды уақытша сақтайтын қоймаларда сақтау, жеткізу, сатып алу жөніндегі барлық құжаттамаларды жүргізетін маркетингтік жабдықтау бөлімі бар. Жабдықтау қызметі жеткізушілермен тауарлық-материалдық қорларды жеткізумен байланысты ұйымдастырушылық, шаруашылық, құқықтық қатынастар орнатып, тауарлық-материалдық қорларды жеткізуге келісімшарт жасасады. Өндірісті ұйымдастыру жүйесіне байланысты талаптар негізінде материалдық-техникалық жабдықтау бөлімі бюджеттерді немесе жеткізу жоспарын құруды, ұйым басшыларымен оларды келістіруді, жеткізу жоспарын жүзеге асыруды, әрбір жеткізу келісімшарты бойынша жеткізу шартының орындалуын бақылауды, жеткізуге белгілі бір жеңілдіктер алуды қамтамасыз етеді.

ТМҚ жеткізушіден келіп түсуі жөніндегі операциялар күн сайын болып тұрады, сондықтан логист-менеджер әрбір шарт бойынша алынған табыстың немесе артық шығыстың сомасын анықтап отыруы тиіс. Сонымен қатар күн сайын жеткізушіден ТМҚ келіп түскенде менеджерлер алынған ақпарат негізінде жеткізілімнің көлемі, жабдықтаушылардың шарт келісімін орындауы, жеңілдіктің бар-жоғы, төлем сомасы, осы жеткізілім бойынша дебиторлық немесе кредиторлық берешектің бар-жоғы бойынша жедел бақылау жүргізуге міндетті.

Тауарлық-материалдық қорлар жеткізушілерден сатып алушының қоймасына түседі. Қоймадан материалдар шығын құжаттары негізіндегі өтінім бойынша әрбір цехтың қажеттілігін, сұранысын қамтамасыз етуге жұмсалады. Кейбір материалдардың жеткізушілерден өтінімсіз немесе қателесіп, иә болмаса фактураланбаған жеткізілім ретінде құжаттарсыз түсетін кездері де болады. Мұндай жағдайлар жабдықтау бөлімінде кезек күттірмейтін жедел шешім қабылдауды талап ететін

бірқатар мәселелерді туындатады. Бухгалтерлік шоттарда қабылданған тауарлық-материалдық қорлар жеткізілімінің әрбір партиясының көтерме құны көрсетіледі. Ұйым келген жүктерді қоймаға қабылданғанға дейін кеденнен өткізуге, оларды қоймаларға орналастыруға қосымша шығын жұмсайды. Мұндай шығындар көлік-дайындау шығындарына жатады. Бұл шығындарды ай сайын есептеп отыру керек. Сол шығындарды кемітудің жолдарын табу үшін жеткізілімнің әр топтамасын ескеріп ортыру қажет. Есепте көлік-дайындау шығындары туралы нақты ақпарат болуы тиіс, ол үшін көлік-дайындау шығындарының нақты шегін білу керек. Көлік-дайындау шығындары запас жасау шығындарының ажырамас бөлігі болғандықтан бұл анықтамаларды елдегі барлық ұйымдарға қатысты қолдануға болады. Қорлар жасау шығындарын есептеудің талдамалық шоты сол шығындардың сомасын айқындап, оның үстіне көтерме құнды қоса, жеткізілме қалдықты қоса бөле отырып, транзиттік шоттың функциясын ТМҚ-ың көтерме құны бойынша орындайтын болғанымен, ол міндетті түрде қажет. Жеткізілімнің көтерме құнына қарай анықталатын көлік-дайындау шығындары және қалдық.. Алайда «қорлар жасау шығындарының» талдамалық шоты қорлардың орташа өлшенген құнын анықтаудың дәлдігі үшін қажет. «Қорлар жасау шығындарын» өндіріске шағып есептен шығарылған қорлардың көтерме құны мен қорлар жасау шығындарының сомасынан құралады. Сонда өндіріске деп бөлінген материалдардың нақты құны шығады, ол – ТМҚ жеткізу, яғни теміржол тарифі, автоқызмет, әкелім бажы, жүкті іздеу шығындары, жүкшілердің еңбегіне төленетін ақы және өнімді тиеу мен түсіру шығындары, өнімнің жол-жөнекей ысырабы, сынуы, кем шығуы, бүлінуі және т.б.

Негізгі мәселелердің бірі – тауарлық-материалдық қорларды алуға кететін көлік-дайындау шығындарын ең төменгі дейгейге дейін азайту. Келесі бір мәселелердің бірі – талап етілетін сапаға байланысты жеткізілетін өнімнің көлік-дайындау шығындарын өтеу, жеңілдік алу, бағаны төмендету мақсатында біршама тиімді жеткізушіні таңдау. Үшінші мәселе – тауарлық-материалдық қорларды бағалау әдісін анықтау. Төртінші мәселе – тауарлық-материалдық қорларды «тура уақытында» жеткізу әдісіне қол жеткізу. Бесінші мәселе – ұйымдағы, әрбір цехтағы қойма шығыстарын төмендету. Жоғарыда айтылып кеткен нарық жағдайындағы мәселелерді шешетін әдістер өте көп. Оның біреуі – тауарлық-материалдық қорларды жабдықтау жүйесінде – бұл Қазақстан Республикасының ұйымдарында логистиканың қолданылуы. Шығынның кез келген түрінің төмендеуі логистиканың енгізуіне байланысты жүзеге асырылады.

Осы тұрғыда логистиканың ағындық процестерді басқарудың ғылыми әдісі ретіндегі мәні арта түседі. Сондай-ақ басқарушылық шешім қабылдау үшін жедел ақпарат алуды, қосымша көрсеткіштерді енгізуді талап ететін мәселелерді қою мен шешу күрделеніп кетеді. Үлкен көлемдегі қорларды жеткізумен байланысты материалдық ағындарды басқару жөніндегі келісілген іс-әрекеттер жедел жоспарлаумен, бюджеттеумен, көлік дәліздерін салумен байланысты. Сонымен қатар қорлар қозғалысының сызбасы мен тиімді бағытын жасап, қорларды жеткізудің уақытын қысқартып, тауарлық-материалдық қорларды қоймаға жеткізу мен түсудің тиімді жолдарын таңдау керек.

Логистикада арнайы жүйе өңделуі қажет. Логистика функциясына байланысты жабдықтауды, өндірісті, өтімді, жеткізуді, қойма шаруашылығын бөліп айтуға болады. Осы жүйелерді іске асыру мақсаты өндірілетін өнімнің өзіндік құнын төмендетуге мүмкіндік береді. Белгілі болғанындай, әрбір ұйымдағы материалдық шығындардың үлес салмағы жалпы шығындар көлемінің 40 пайызынан 50 пайызына дейін құрайды. Нарықтық экономиканың қалыптасуы жағдайында тек шет елдердің қолайлы тәжірибесін ғана емсе, сонымен бірге осы саладағы қазақстандық және шетелдік ғалымдардың ұсыныстарын қолдану қажет. Ұйымның басқарушылары мен менеджерлерінің алдында логистиканың әдістерін қолдану және зерттеу мәселелері туындайды. Логистиканың негізгі объектілері болып қоймалар және қойма шаруашылықтары, жабдықтау, өндіріс пен көлік, қоймалар құралы және оларды ұстау шы-

ғындарын қысқарту жөніндегі ақпарат, «тура мерзімінде» әдісімен жеткізу табылады. Осы әдістерді, соның ішінде мерзімінде жеткізуді енгізу жеткізілетін тауарлық-материалдық қорлардың өзіндік құнын қысқартуға белгілі бір мүмкіндіктер береді.

Менеджерлерге «қорлардың құрылуын басқару» және «қорлардың ұсталуын басқару» мәселелерін зерттеу қажет. Нарық заңдары бүгінде білімді, логистика білімін талап етеді. Сонымен қатар, оларды тұрақты түрде жетілдіріп отыру керек және 10-15 жылдан кейін «тура мерзімінде» жеткізу әдісіне қол жеткізуге болады. Сондықтан Қазақстанның барлық халық шаруашылығының мақсаты шығындарды тұрақты төмендетіп, табысты ұлғайту болып табылатын басқарушылық есепті енгізу керек.

Бүгінгі таңда бағаны ырықтандыруға, сыртқы саудаға, өндірістік қатынастағы логистикалық менеджменттің, маркетингтің қажеттілігін түсінуге, кәсіпкерліктің дамуына, өндіріс құрылымындағы үлкен өзгерістерге әкеліп соқтырған Қазақстанның нарықтық қатынастарға кіруі өндіріс процесін тауарлық-материалдық запастармен қамтамасыз ету саласындағы экономикалық қатынастардың тиімділігін көтеруде логистиканың рөлін біршама күшейтті.

Қазіргі кезде материалдық және ақпараттық ағындарды басқарудың теориялық жағдайы басқарушылық есептің негізі болып табылады [2].

Логистика материалдарды, құралдарды бір қалыпты сатып алу негізіндегі тауарлық-материалдық қорларды қадағалауды күшейту саласы ретінде қарастырылады. Сондай-ақ логистиканың қызметтеріне төмендегілер жатады:

- қажетті материалы бар бәсекелестердің арасынан тиімді жеткізушілерді таңдау;
- жеткізу мен бөлудегі менеджмент, жеңілдік көрсетілген материалдарды жеткізуді таңдау;
- тиімді көлік жолдарын және көлік түрлерін анықтау;
- тауарлық-материалдық қорларды жеткізуде өндіріс процесіне қызмет көрсету;
- қойма шаруашылығының жағдайын бағалау, оны ұстауға кететін шығыстар.

Бұның барлығы көптеген байланыстардың жүйесін, ақпараттың үлкен көлемін біріктіруге және нәтижені оңтайландыруға мүмкіндік береді.

Жабдықтау бойынша шығындарды ғана емес, сондай-ақ қойма шаруашылығын сақтаудағы шығыстарды да қажетті үнемдеумен қамтамасыз ететін жүйені енгізу және компьютерлендіру арқылы материалдық ағындарды басқару маңызды [3].

Логистика жүйесі, мамандардың ойынша, өндірушіден бастап тұтынушыға баратын бағытты қамтитын жеке бөлудің шағын жүйесі және материалдың жеткізушіден немесе запас көзінен өндіріске баратын қозғалысы кіретін нақты қамтамасыз ететін шағын жүйе деп аталатын екі шағын жүйеге бөлінеді. Онда логистика әдісінің келесі элементтерінен тұратын мәселелері сипатталады:

1. Қор көзі, көлік, өндіріс пен сату арасындағы буфердің рөлін атқаратын өндірістік запас. Ол бүкіл жүйенің үздіксіз және сенімді жұмысын қамтамасыз етеді. Өнім өткізілетін запас түрінде өндірушіде, өндірістік запас түрінде – тұтынушыда және тауарлық запас түрінде – делдал-кәсіпорында сақталуы мүмкін. Алайда келген жерде запастың мөлшері оңтайлы болуы және ол капиталдың қандай да болмасын бөлігін жансыздандырмауы тиіс.

2. Логистикалық тұрғыдан жүкті жеткізушіден тұтынушыға жеткізетін көліктің белгіленген құны болса да әр түрлі техниканы пайдалануы мүмкін және оны икемді қолданған жағдайда бәсекелік артықшылық беруі тиіс.

3. Өндірістің қажетін анықтау, жаңа технологияларды, ноу-хауды және олардың оңтайлы жүктемесін ұтымды орналастыру, пайдалану, сондай-ақ жүйе үнемді жұмыс істеу үшін оған өндірістік қуатты бейімдеу негізінде оған қызмет көрсету. Логистиканың осы элементіндегі маңызды мәселелерінің бірі – фирманың мөлшері мен орналасуын анықтау.

4. Қойма шаруашылығына қажетті қойма үй-жайының есебі, оларды белгіленген аумақта ұтымды толтыру және орналастыру.

5. Ақпараттық байланыс пен бақылау

арқылы тапсырыс беріледі, ол арқылы белгіленген құжат айналымы жүргізіледі, экономикалық және өндірістік процестер талданады, алынған нәтиже таңдалған мақсатпен салыстырылады.

6. Жеткізушілерден запас бірнеше бәсекелестің арасынан қажетті жеткізушіні таңдау және онымен жеңілдікпен шарттық қатынас жасасу арқылы сатып алынады. Сатып алу кезінде бағаның, тауарлық-материалдық қорлардың сапасының және жеткізушімен көлік байланысының оңтайлы деңгейін таңдау.

7. Жабдықтау процесі аяқталғаннан кейін кіріс алу немесе залал шегу. Қойманың, бөлімнің, құрылымның өзін-өзі ақтауын қамтамасыз ету.

Логистикалық жүйелер мен олардың элементтерін қарастырғанда запасты бастапқыда орналастыруға және алынған қосымша кіріске жұмсалған шығынды салыстырған кезде айырмашылыққа жету мақсаты қойылады.

Логистиканы пайдалану нәтижесінде қызмет бағасының өзгеру сипатына байланысты тұтынушылар оның барлық элементтерін қолдануға мүдделі болып отыр. Логистиканы қолдану қоймадағы ауыстыруды қайталауды 1-1,5 ретке дейін, көлікпен тасымалдауға жұмсалатын шығындарды 7-10 пайызға, теміржол шығындарын 5-8 пайызға дейін қысқартуға мүмкіндік береді. Іс жүзінде тұтынушылардың қызметіне логистиканы енгізу оларға жоғары кіріс әкеледі, ол үшін төмендегі талаптар сақталуы тиіс:

- жеткізілімнің орындалу кезеңін белгілеу және оны сақтау;
- шартты жеңілдікпен пайдаланып жасасу;
- қорларды жеткізуге тапсырысты орындаудың белгіленген мерзімін сақтау;
- шарттың барлық ережелерін нақты орындау;
- әр түрлі көлік түрінің тарифтеріндегі айтарлықтай айырма және тауарлық-материалдық запастар мен жабдық сатып алынатын көздердің географиялық жағынан қашықтығы;
- нарықтық инфрақұрылым элементтерінің арасында шиеленісті бәсеке.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан – 2030. Ел Президентінің Қазақстан халқына жолдауы. Алматы: Білім, 1997. – 135 б.
2. Тайғашынова Қ.Т., Жапбарханова М.С. Тереңдетілген басқарушылық есеп. Алматы: Экономика, 2008. – 59-61 б.
3. Ержанов А.К. Басқару есебі. - Алматы: Экономика, 2009. – 32 б.

УДК 378.215

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Мамбетказиев А.Е.

К началу третьего тысячелетия мир превратился в глобальную экономическую систему, возник глобально функционирующий мировой производственно – хозяйственный механизм, составляющими которого стали отдельные национальные экономики.

Глобализация как процесс – это результат развития производственных сил и интеграции всех сфер общественной жизни, в результате чего производственный процесс в одной стране становится составной частью процесса, который происходит в интернациональном или мировом масштабах. Мировая экономика становится единым рынком и производственной зоной с национальными и региональными секторами, а не просто совокупностью национальных экономик, которые расширяют взаимное экономическое сотрудничество.

Как пишет в своей работе «Глобальное видение и новая наука» М.А. Чешко, термин *глобальность* означает широкую совокупность процессов и структур, которую можно выразить как процесс взаимозависимости, взаимопроникновения и взаимообусловленности самых разнообразных компонентов мирового сообщества. Иначе говоря, в современном мире создается единое целое, где любое локальное событие определяется событиями в других локусах и наоборот. Эти процессы и выступают как «феномен глобальности и глобализации».

Глобализация влияет на экономику всех стран, и это влияние имеет многоаспектный характер. Она затрагивает производство товаров и услуг, использование рабочей силы, инвестиций в «физический» и «человеческий» капитал и их перемещение из одних стран в другие. Все это влияет на эффективность производства, производительность труда и конкурентоспособность. Некоторые исследователи полагают, что понятие "глобализация" пришло на смену таким понятиям, как "взаимозависимость" и "интернационализация", и характеризует качественно новый этап развития системы международных отношений в экономической, социальной и политической сферах. Сегодня практическое воздействие глобализации на все сферы жизни общества ощущается все сильнее и сильнее. В частности, процессы глобализации оказывают влияние на систему образования [1].

Процесс информатизации привел к тому, что человеческий ресурс стал новым параметром конкурентоспособности предприятий. Возрастает значение таких показателей, как повышение качества товаров и услуг, их диверсификация и сокращение жизненного цикла и пр. Все это заставляет предпринимателей разрабатывать стратегии развития, интегрально решающие вопросы внедрения принципиально новых технологий, типов организации производства, управления и подготовки кадров. Образование и подготовка кадров, таким образом, становятся постоянными составляющими деловой стратегии предприятий.

Современный гуманитарный дискурс оперирует различными контекстами глобализации образования, апеллируя к мировым тенденциям создания глобальных рынков, становления новой информационной ситуации и превращения знаний в непосредственную производительную силу. Новые информационные технологии, широкие возможности Интернета и возрастающее значение образования в ситуации, когда знания устаревают с катастрофической скоростью, породили принципиально новые отношения в национальных системах образования, постепенно трансформирующихся в глобальные рынки образовательных услуг. Изменившаяся концепция знания требует изменения педагогических способов его передачи, однако эти процессы не совпадают по времени.

Процессы глобализации оказывают влияние на сферу образования по разным направлениям, порождая целый ряд проблем и противоречий, которые предстоит преодолеть. Среди них можно выделить:

- проблему гармонизации процессов глобализации и регионализации, включая опасность потери уникальности каждого человека, его способности реализовать свой потенциал в богатстве собственной культуры; проблему превращения его в гражданина мира без потери своих "корней" и при активном участии в жизни своих нации и регионального сообщества; вопрос о связи глобализации и решения образованием задачи распространения национальных культур,

- экономические проблемы развития международного образования в условиях ограничения возможностей деятельностью глобальных рынков и либерализации международной торговли образовательными услугами,

- необходимость ориентации высшего образования на глобализующийся рынок, придание образованию более предпринимательского характера, достижение баланса подходов к образованию как к государственной системе и как к элементу рынка социальных услуг,

- проблему уравновешивания подхода "всеобщего охвата" как попытки реализовать равенство возможностей, и обеспечения качества образования,

- проблему стандартизации обучения, появления глобальных исследовательских культур и сетей под влиянием современных информационных технологий и др.

Необходимо также сосредоточить внимание на внутренних проблемах функционирования казахстанского образования, возникающих или обостряющихся в связи с процессами глобализации и европейской интеграции.

Негативные проявления глобализации и неоправдавшиеся прогнозы, тем не менее, не устраняют того факта, что глобализация носит объективный характер и стала результатом экономических, политических, институциональных и социальных перемен, вызванных радикальными преобразованиями в производственной сфере под влиянием технологического переворота, связанного, в первую очередь, с микроэлектронной революцией.

Рассмотрим, как влияет глобализация на образование. Процесс информатизации, рассмотренный выше, привел к тому, что человеческий ресурс стал новым параметром конкурентоспособности предприятий. Рост влияния таких показателей, как повышение качества товаров и услуг, их диверсификация и сокращение жизненного цикла, на конкурентоспособность заставляет предпринимателей разрабатывать стратегии развития, интегрально решающие вопросы внедрения принципиально новых технологий, типов организации производства, управления и подготовки кадров [2]. Образование и подготовка кадров, таким образом, становятся постоянными составляющими деловой стратегии предприятий.

Усиление конкуренции в условиях нарастающей глобализации вынуждает деловые круги все более активно вмешиваться в процесс образования и предъявлять системе образования свои требования. В частности, главной задачей образования, по мнению представителей деловых кругов, должно стать "обеспечение непрерывной полготовки «человеческого ресурса» к рентабельному использованию в постоянно меняющихся условиях".

Так, в докладе "Образование и компетентность в Европе", опубликованном в январе 1989 г. Круглым столом европейских промышленников (КСЕП), указывалось, что промышленные корпорации рассматривают образование и подготовку кадров как стратегические инвестиции, жизненно важные для их будущего процветания. В докладе также выражалось сожаление, что "правительства все еще рассматривают образование как исключительно внутреннее дело, из-за чего промышленность может оказывать лишь слабое воздействие на образовательные программы". Вывод, сделанный в докладе, состоял в необходимости усиления связей между образовательными учреждениями и промышленностью, в частности, путем развития дистанционного обучения и образования, а также внедрения в сферу образования компьютерной техники. В целом указанная стратегия должна была способствовать приспособлению системы образования и профессионального обучения к требованиям промышленных корпораций, действующих сегодня в условиях формирования мирового рыночного пространства [3].

В последнее двадцатилетие многие

развитые страны мира осуществляют реформирование национальных систем образования, содержание и направление которых все в большей степени определяет глобализация. Превращение образования в важный фактор конкурентоспособности, не только отдельных производителей, но и национальных «экономик в целом требует от системы образования большей гибкости, открытости переменам, способности адекватно реагировать на них» [4]. В новых условиях особую важность приобретают вопросы эффективности функционирования образовательных учреждений и рациональности распределения финансовых ресурсов.

Уже сегодня во многих странах централизованный контроль государства над образовательными учреждениями, особенно школьными, вменяется контролем со стороны местных органов власти и негосударственных организаций, являющихся своего рода попечительскими советами, куда, наряду с представителями местного самоуправления и родителями, входят представители деловых кругов. Сокращение финансового участия государства в развитии образования, внедрение рыночных методов управления образовательными учреждениями, стимулирование конкуренции между учебными заведениями ведут к коммерциализации образования. Рынок (как институт) начинает определять конечные цели, задачи и организацию образования, вытесняя из этой сферы государство. Учащиеся все чаще рассматриваются не как граждане, имеющие право на образование, а как потребители образовательных услуг, и на основе такого подхода строятся их взаимоотношения с образовательными учреждениями. Активно входят в жизнь такие понятия, как «рынок образования», «образовательные предприятия», «образовательный бизнес» и т.п. [5].

Рыночные силы становятся катализатором трансформации традиционной системы предоставления образования. Появляется все больше негосударственных образовательных учреждений, деятельности которых и предоставляемые ими услуги стремительно диверсифицируются по мере развития информационных технологий, формирование мирового рынка образовательных услуг.

Благодаря глобализации, современные вузы выполняют многочисленные социальные функции, которые вовсе не сводятся к "производству кадров", они должны быть генераторами новых идей, "культурными инкубаторами", двигателями социально-экономического развития. «Вузам следует бросать вызов устоявшимся идеям и стимулировать дебаты в обществе», - справедливо замечает Р. Левински [6].

Вузы должны выполнять ожидания поступающих студентов, а также науки, экономики и общества. Большинство студентов ожидают от вузов, прежде всего, образования - профессионального высококвалифицированного образования. Только меньшинство стремится в обучении и образовании к науке как профессии. Университеты должны отвечать и этим ожиданиям. Сегодня уже очевидно, что акцент в вузовской деятельности должен делаться на качество подготовки конкурентоспособного специалиста [7]. Наука стремится к сохранению и передаче знаний и науки как составной части культурного наследия, к распространению знаний и расширению границ науки. Общество ожидает от вузов научно обоснованных решений проблем любого рода и во всех сферах жизни людей.

Как можно лучше всего организовать выполнение задач высшей школы в таких условиях? Для этого необходимо оценить, что станет определяющим в развитии высшей школы в будущем. Определяющие элементы развития высшей школы в будущем - это индивидуальность, междисциплинарные связи и интернациональность, что, в свою очередь, является элементами или даже продуктами глобализации [8].

Таким образом, высшая школа XXI века находится под влиянием противоречий между индивидуальностью и институциональной кооперацией, междисциплинарными связями и специализацией, между интернациональностью и региональными отношениями.

Опыт последних лет убедительно показывает ограниченность управления высшей школой на основе законов и распоряжений. Система высшей школы - это сложная система, и каждый отдельный вуз явля-

ется сложной системой. Путь к повышению эффективности высшей школы лежит через конкуренцию. Вузы уже находятся в условиях конкуренции за ученых, репутацию, за подрастающее поколение молодых ученых, за профессоров на замещение должностей. Существует также и конкурентная борьба за студентов. Не требует доказательства утверждение, что цель конкуренции - повышение качества и эффективности.

Среди основных элементов повышения конкурентоспособности вуза в условиях глобализации в настоящее время отмечаются следующие.

1. Высшей школе необходима институциональная автономия в различных сферах деятельности. Ей необходима автономия в академической сфере. Последовательная реализация более значительной автономии высшей школы приходит в противоречие с едиными на территории страны нормам. Такого рода единые, распространенные на всей территории нормы ведут, с одной стороны, к затруднениям в сфере профильного обучения в вузе. С другой стороны, уменьшается скорость реакции высшей школы на актуальные требования и изменения в науке и на рынке рабочей силы. В соответствии с этим, высшей школе необходимо больше и больше свободы действия, т.е. институциональной автономии в академической сфере. Автономия такого рода может быть принята только вместе с ответственностью и отчетностью. Сюда следует также включить личную ответственность администрации высшей школы, например, при обсуждении правовых вопросов в соответствующем министерстве. Автономия должна быть связана с оценкой и с аккредитацией институтов и программ.

2. Высшей школе необходима финансовая автономия. Здесь особое значение придается бюджету, или - как это практикуется в ряде зарубежных вузов - двусторонней прозрачности статей бюджета и бюджетных средств.

3. Высшей школе нужна и персональная автономия.

4. Высшей школе необходима организационная автономия, так как не все организационные модели одинаковым образом подходят всем вузам. Высшая школа должна быть в состоянии учитывать локальные и региональные особенности и положение дел в отдельном вузе.

5. Другой стороной требования институциональной автономии является ограничение роли государства в общем руководстве и правовом надзоре, хотя, безусловно, ввиду ответственности правительства и парламента за государственную систему высшего образования правовой надзор и общее руководство необходимы. Высшей школе нужно иметь на уровне федерации основной закон о высшем образовании, на уровне же регионов возможны различные варианты. Это касается, прежде всего, организационных и управленческих структур, поскольку то, что, к примеру, соразмерно деятельности крупного университета, не подойдет вузу, который еще только создается. При различных вариантах организационных и управленческих структур это означает также и различные модели руководства вузом и факультетами, так как в крупных вузах, которые состоят из многочисленных сложных подсистем, формирование руководства факультетом может быть совершенно иным, чем в малом вузе.

6. Организационная структура должна соответствовать следующему принципу: разделение совещательных функций, функций принятия решений и контроля, что позволит соединить компетентность в принятии решений, ответственность за последствия и персональную ответственность [9].

Более того, глобализация экономики и развитие технологий создают экономику глобального знания, которая предполагает интернационализацию производителей и выпускаемой продукции - и особенно университетов и других учреждений высшего образования и предлагаемых ими программ обучения.

Интернационализация рынка образовательных услуг является на сегодняшний день одним из важнейших факторов глобализации. Значение процесса интернационализации науки и образования заметно усиливается в настоящее время в Республике Казахстан. Интернационализацию образования (Internationalization of higher educa-

tion) принято понимать как процесс, при котором цели, функции и организация предоставления образовательных услуг приобретают международное измерение. Роль интернационализации образования, как внешней, так и внутренней, очень важна для Казахстана. Для осуществления государственной программы развития образования на 2011-2020 гг. высшим учебным заведениям необходимо развивать академическую мобильность, обеспечивать интеграцию в международные образовательные программы и осуществлять институциональное партнерство [19]. Внимание общества к проблеме образования определяется еще и тем, что образовательная услуга – специфический товар, потребление которого сказывается на другом, важном для общества продукте – рабочей силе и ее качестве. В условиях рыночной экономики она нуждается в постоянном совершенствовании, мобильности, своевременной переориентации в связи с запросами рынка труда. Это вызывает необходимые изменения количественных и качественных характеристик в системе профессиональной подготовки.

С развитием процессов глобализации и интернационализации экономики и бизнеса перед высшим образованием встали новые цели - подготовка профессиональных кадров, способных эффективно работать в изменившихся условиях глобального рынка. Интернационализация образования преследует различные цели, среди которых: диверсификация и рост финансовых поступлений через привлечение иностранных студентов на платное обучение; расширение учебных планов и обучение своих студентов в зарубежных вузах-партнерах; повышение качества образования и исследований за счет участия студентов и преподавателей в международном процессе обмена знаниями и др. Развитие международного межвузовского сотрудничества позволяет организовывать совместные исследовательские проекты, обменные программы для студентов и преподавателей, специальные программы для иностранных студентов [11].

К принципам интернационализации образования относятся:

- Осуществление и постоянное развитие академической мобильности. Самая известная форма интернационализации высшего образования - это мобильность студентов - участие в проектной деятельности, проведение исследований разного плана, организация различных мероприятий, активное изучение зарубежного опыта, выезд определенного числа студентов для обучения за границу. Основной причиной роста численности студентов, обучающихся за границей, на современном этапе развития высшего образования все больше являются рыночные процессы, а не государственная политика или вопросы оказания помощи. Международная мобильность профессорско-преподавательского состава обусловлена исследованиями и научной работой, но в ряде регионов и в определенных областях образования, таких, как менеджмент и деловое администрирование, существуют специальные схемы регионального и международного тренинга для молодых исследователей и преподавателей.

- Интернационализация учебных планов. Сильным стимулом интернационализации программ обучения является растущее влияние международных профессиональных объединений. Быстрый рост международной торговли профессиональными услугами побудил представителей многих профессий организовать свою деятельность на международном уровне. Эти профессиональные объединения серьезно взялись за решение таких вопросов, как гарантия качества, минимальные стандартные требования, критерии профессионализма, аккредитация и т.д. В связи с этим, многие вузы пересматривают свои учебные планы в соответствии с подобными директивами.

- Реализация кредитной системы и международное признание образовательных документов и квалификаций. В каждой стране существуют вузы, отличающиеся друг от друга по своим целям, степени самостоятельности и автономии, правам присуждать квалификационные степени, т.е. по своему статусу. Эта разница затрудняет процесс признания дипломов и периодов обучения, а также универсальность единиц измерения трудоемкости обучения - так называемых "кредитов". Наиболее реальным шагом на пути становления Единого

образовательного пространства является согласование единой системы оценки и признания полученного образования.

- Обеспечение транснационального образования. Вузы пытаются совместить набор иностранных студентов с расширением предложения своих образовательных услуг на перспективных рынках, организуя зарубежные отделения и филиалы, полностью подчиняющиеся основному учебному заведению. Эта тенденция показывает сдвиг в процессе интернационализации от спроса к предложению. Если страна, в которой расположен филиал, юридически признает иностранный диплом, то студенты могут обучаться по программе иностранного вуза от начала и до самого выпуска [12].

Важным аргументом привлечения абитуриентов и студентов для вуза является удовлетворение их потребностей и ожиданий. Идея пожизненного, непрерывного образования, появления новых сегментов потребителей образовательных услуг вуза требует осознания вузами этих изменений. Вузы должны оценить предшествующее образование и опыт своих абитуриентов и студентов, организовать обучение с учетом социального, семейного и профессионального положения своих клиентов; предоставлять гарантии учета конкретных периодов и результатов обучения для получения квалификационной степени о высшем образовании; разнообразить свое предложение программ обучения по условиям, целям и продолжительности; предусмотреть прозрачность и доступность информации об условиях обучения, вариантах программ, системе кредитов и т.д.

Также необходимо помнить, что учебные заведения интернационализируются по нескольким причинам:

• политическим (в качестве орудия внешней политики);

• экономическим/ финансовым, с целью повышения конкурентоспособности в экономике или повышения доходов учебных заведений;

• академическим (как вклад в высокое качество и разнообразие преподавания и обучения);

• культурным/ идеологическим (для того, чтобы поощрять уважение к культурному и этническому многообразию, а также содействовать взаимопониманию между народами) [18].

Интернационализация должна способствовать совершенствованию хотя бы одной основной функции университета - образованию, научным исследованиям, служению обществу. Это требование может быть выполнено посредством улучшения таких показателей деятельности, как репутация университета, его доходы, качество выпускников, количество студентов, взаимодействие с общественностью в более широком смысле. Другое требование - высокое качество деятельности. В этом контексте университет участвует в ряде национальных и международных процессов обеспечения качества [19].

Чтобы быть конкурентоспособными, вузы не могут ограничиться только рамками национальных границ. Все больше европейских вузов предлагают свои программы за рубежом, как через свои зарубежные кампусы, так и через совместные программы с зарубежными вузами. Это требует разработки систем оценки и управления качеством таких программ, систем профессиональной и образовательной аккредитации программ, преподавателей и специалистов. От вузов требуется гибкость в оценке и признании предшествующих периодов и результатов обучения и профессионального опыта; особое внимание к различной мотивации студентов и предложение разных по длительности и задачам программ обучения; готовность ведения совместных программ с вузами других стран; предложение своих программ за рубежом.

В качестве инструмента оценки процесса интернационализации вуза можно привести организационную модель, разработанную Брендой Еллингбо и Джозефом Местенхаузером:

- лидерство и управление интернационализацией на уровне всего университета;

- интернационализация учебных планов;

- обладание профессорско - преподавательским составом опыта преподавания и исследовательской деятельности за рубежом;

- предоставление университетом возможностей студентам и преподавателям для обучения и проведения исследований за рубежом;

- интеграция иностранных студентов и преподавателей, исследователей из-за рубежа в жизнь университета;

- интернационализация вузовских структур по работе со студентами.

Все чаще опыт ведущих зарубежных вузов показывает нам, что одним из основных направлений повышения эффективности и качества образования является коллективное предпринимательство, особенно в условиях увеличивающейся децентрализации университетов.

Интересен опыт университета Монэша, Австралия, где в качестве объекта кейс-стади профессор Бартон Кларк анализирует вопросы, связанные с интернационализацией, применительно к двум основным направлениям деятельности: превращение в учебное заведение с глобальной ориентацией и интернационализация педагогического опыта.

Бартон Кларк, исходя из анализа деятельности пяти инновационных европейских университетов, описывает, как посредством предпринимательских действий осуществлялась их трансформация. Он отмечает, что эффективное коллективное предпринимательство не выводит университет за границы законной деятельности; напротив, оно может способствовать появлению ресурсов и инфраструктуры, увеличивающих возможности университета и позволяющих ему по качеству и репутации перейти на более высокий уровень, привлекательный для рынка. В подобном же духе план развития университета Монэша констатирует, что предпринимательская деятельность - важный аспект работы университета, и этого не следует стыдиться. В ситуации продолжающегося сокращения государственного финансирования высшего образования целью должно стать расширение возможностей опираться в вопросах финансирования на собственные силы. Обучение студентов-иностранцев предоставляет в рассматриваемом отношении большие возможности.

Планируя и осуществляя деятельность по интернационализации обучения, университет может использовать подходы, заимствованные у бизнеса, в том числе планирование, финансовое моделирование, изучение рынка по заказу и методы идентификации рисков. Полученная информация не предопределяет характера действий. Она используется в рамках комплексного рассмотрения стратегических, академических и деловых измерений. "Самый дешевый" или "самый удобный" вариант поставки образования может быть академически ненадежным. Ясно, что репутация университета зависит от академического качества его учебных программ. Процесс принятия решений в таком случае контролируется советом, а точнее, его академической комиссией и консультационным советом, состоящим из исполнительной группы старших преподавателей университета и привлеченных представителей общественности [12].

Конкурентоспособными могут быть признаны вузы, действующие как успешные и эффективные партнеры. В этом залог их существенной пользы и интереса к ним со стороны других заинтересованных сторон рынка образовательных услуг.

Вместе с тем, к общественной пользе ведет лишь добросовестная конкуренция: конкурентные действия не должны провоцировать подрыв рынка образовательных услуг, его монополизацию, а должны сочетать стремления и законные интересы всех сторон данного рынка. Вузы получают право на участие в конкуренции, и вместе с тем они должны действовать как социально ответственные конкуренты, придерживающиеся норм добросовестного соперничества, как в любом другом секторе рынка товаров и услуг. Конкуренция отечественных вузов во многом детерминирована общими условиями функционирования рыночной системы, уровнем ее зрелости, степенью и эффективностью государственного регулирования [18].

Таким образом, можно утверждать, что глобализация приводит к жесткой конкуренции на рынке образовательных услуг: это не только требование времени, когда новые информационные технологии способствуют глобальному знанию, но и шаг к постоянной работе над улучшением качества образования, что в настоящий момент

является гарантом устойчивого положения на рынке.

Включение Казахстана в Болонский процесс, с каждым годом расширяющиеся контакты с ведущими зарубежными университетами, развитие академической и профессиональной мобильности говорят о необходимости научного подхода к вопросам международного образования, интернационализации субъектов образования. Главным для каждого вуза остается в настоящий момент определение собственной миссии: быть ли ему региональным отраслевым вузом или же конкурентоспособным высшим учебным заведением, заинтересованным в развитии международного образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Измайлова М. Потребители образовательных услуг: модели поведения // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №2.
2. Зонова А.В. Методика оценки уровня образовательных услуг и реинжиринг учебного процесса // Менеджмент в России и за рубежом, 2005, №4.
3. Кельчевская Н.Р., Мухамедьяров Р.В. Организационно – правовая структура государственных высших учебных заведений // Университетское управление, 2009. - №3.
4. Жукова Т.В. Экономическая устойчивость Российских вузов // Университетское управление: практика и анализ, 2008. - №6
5. Князева И.В. Комплексная оценка деятельности вуза: баланс необходимого и достаточного // Высшее образование сегодня, 2009. - №1
6. Корчагова Л.А. Оценка конкурентоспособности вуза // Маркетинг в России и за рубежом, 2007. - № 5
7. Бальзанников М.И. Обсуждение актуальных проблем высшего профессионального образования на форуме ректоров вузов России // Высшее строительное образование, 2009. - №6
8. Лукина А.В., Лукин А.А. Создание конкурентного преимущества на основе дифференциации // Маркетинг в России и за рубежом, 2008. - №3.
9. Малин А.С. Межвузовская и внутривузовская конкуренция образовательных программ высшего профессионального образования // Современная конкуренция, 2009. - № 6.
10. Шаковалов Н.А. Образовательное пространство в России, 2009. = №12
11. Мельник, Т.И. Маркетинговая приоритезация и позиционирование образовательных услуг вуза: автореф. дис. на соискание к.э.н. – Волгоград, 2008.
12. Самсонова А.А. О потенциале конкурентоспособности организации // Вестник СГСЭУ, 2010. - №3.
13. Савенкова Ю.С. Управление конкурентоспособностью вуза в современных социально – экономических условиях // Вопросы образования, 2010. - №4.
14. Кулагин В. Основные тенденции модернизации управления в сфере высшего образования // Высшее образование в России, 2008. - №3.
15. Бонюшко Н.А. Повышение конкурентоспособности вузов на основе интеграции с отраслевыми организациями // Проблемы современной экономики, 2009. - №1.
16. Rowley D.J., Lujan H.D. and Dolence M.G. Strategic Change in Colleges and Universities, JOSSEY-BASS, San Francisco, 2009.
17. Старостина Т.В. Вузы на рынке образовательных услуг.// Социологические исследования, 2003. - №4.
18. Хайрец, А.А. Интеллиджент – маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности вуза: автореф. дис. на соискание к.э.н. - 2008.
19. Государственная программа развития образования Республики Казахстан. - Астана, 2010.

УДК 37.013

БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС КАК СПОСОБ ОБЪЕДИНЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ГОСУДАРСТВ В ЕДИНОЕ МИРОВОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО

Сарсембаева Г.Ж.

Главным направлением реформирования образования, включая высшее, явилось создание условий по обеспечению его адаптации к изменению экономики, в связи с ее переходом к рынку и вхождению системы образования в мировое образовательное пространство.

Болонский процесс - процесс сближения и гармонизации систем образования стран Европы в рамках Болонского соглашения, с целью создания единого европейского пространства высшего образования.

Существуют две основные причины старта Болонского процесса.

Массовое высшее образование в последние десятилетия стало очень доходным бизнесом, и на этом рынке европейские вузы проигрывали США и терпели убытки.

Европейский союз медленно, но верно двигается по пути интеграции в единое государство. Общая социально - экономическая и политическая структуры предполагают наличие унифицированной системы образования, хотя бы для того, чтобы нормально функционировал единый рынок труда. С другой стороны, одна система образования послужит дополнительным фактором окончательного объединения Европы.

Прежде всего, Болонский процесс строится на началах добровольности и ничего от своих участников, строго говоря, не требует. Главная цель – прозрачность, сопоставимость, «понятность» существующих образовательных систем, возможность легкого «пересчета» одной системы на другую.

Рассмотрим основные положения Болонского процесса.

- Принятие системы сопоставимых степеней, в том числе, через внедрение приложения к диплому для обеспечения возможности трудоустройства европейских граждан и повышения международной конкурентоспособности европейской системы высшего образования.

- Введение двухциклового обучения: предварительного (pregraduate) и выпускного (graduate). Первый цикл длится не менее трех лет. Второй должен вести к получению степени магистра или степени доктора.

- Внедрение европейской системы перезачета зачетных единиц трудоемкости для поддержки крупномасштабной студенческой мобильности (система кредитов). Она также обеспечивает право выбора студентом изучаемых дисциплин. За основу предлагается принять ECTS (European Credit Transfer System), сделав ее накопительной системой, способной работать в рамках концепции «обучение в течение всей жизни».

- Существенно развить мобильность учащихся (на базе выполнения двух предыдущих пунктов). Расширить мобильность преподавательского и иного персонала путем зачета периода времени, затраченного ими на работу в европейском регионе. Установить стандарты транснационального образования.

- Содействие европейскому сотрудничеству в обеспечении качества с целью разработки сопоставимых критериев и методологий

- Внедрение внутривузовских систем контроля качества образования и привлечение к внешней оценке деятельности вузов студентов и работодателей

- Содействие необходимым европейским воззрениям в высшем образовании, особенно в области развития учебных планов, межинституционального сотрудничества, схем мобильности и совместных программ обучения, практической подготовки и проведения научных исследований.

Европа все в большей степени осознает себя как единое целое. Высшее образование является сферой, которая в значительной степени влияет на то, как формируется общество, поэтому раздробленность, пестрота образовательных систем

препятствуют единению Европы. Единая Европа предполагает свободное передвижение труда (рабочей силы), товаров и капитала, отсюда необходимость в сравнимости квалификаций в области высшего образования, без чего свободное передвижение высококвалифицированных кадров невозможно. Наконец, высшее образование становится высокорентабельной сферой бизнеса, в которой лидирующие позиции занимают США. Европа лишь как целое может рассчитывать на успешную конкуренцию в этой области.

Достоинства Болонского процесса заключаются в расширении доступа к высшему образованию, дальнейшем повышении качества и привлекательности европейского высшего образования, расширении мобильности студентов и преподавателей, а также обеспечении успешного трудоустройства выпускников вузов за счет того, что все академические степени и другие квалификации должны быть ориентированы на рынок труда.

В настоящее время с опережающим ростом научно-технического процесса и потребностями рынка знания, полученные в учебных заведениях, должны быть качественными и постоянно пополняться с учетом изменений, не только в отдельных отраслях экономики, но и во всем мире. Знания, которые не подкрепляются и не пополняются, устаревают очень быстро. Поэтому желательно дать выпускнику относительно широкую подготовку и научить его пополнять, обновлять знания, умения и навыки по мере необходимости.

Последнее десятилетие отмечено огромным количеством инициатив в преобразовании высшего образования. Осторожные, несмелые шаги обернулись валом проектов реформирования: от госстандартов образования до академической мобильности.

Понятие государственного общеобязательного стандарта образования не приходится растолковывать, это привычный документ в сфере образования Казахстана, являющийся основным для ведения образовательной деятельности, а вот академическая мобильность это нововведение для нас, на нем остановимся подробнее.

Академическая мобильность – это возможность для студентов, преподавателей, административно-управленческого персонала вузов «перемещаться» из одного вуза в другой с целью обмена опытом, преодоления национальной замкнутости и приобретения общеевропейской перспективы. Согласно рекомендациям Болонской декларации, каждому студенту желательно проводить семестр в некотором другом вузе, предпочтительно зарубежном.

Понятно, что высокая степень академической мобильности предполагает развитую инфраструктуру, что, к сожалению, далеко не всегда реально. До настоящего времени даже внутри отдельно взятой страны мобильность была достаточно ограничена. Пока не приходится говорить о массовых направлениях студентов в европейские и иные зарубежные вузы. Здесь имеет место и финансовая сторона. Эта задача – на перспективу – не должна выпадать из поля зрения вузов и органов управления образованием. В Западной Европе мобильность студентов также еще очень далека от желаемой – она охватывает около 5-10% от общего числа студентов.

Некоторые страны дальше продвинулись по этому пути; так, в Финляндии программы академической мобильности охватывают уже 30% студентов, и планируется довести этот показатель до 50-60%.

Россия присоединилась к Болонскому процессу в сентябре 2003 года на берлинской встрече министров образования европейских стран. В 2005 году в Бергене Болонскую декларацию подписал министр образования Украины.

В 2010 году в Будапеште было принято окончательное решение о присоединении Казахстана к Болонской декларации.

Решение о присоединении Казахстана единодушно поддержали представители 46 стран-подписантов Болонской декларации. Таким образом, Казахстан стал 47-ой страной-участницей Болонского процесса. Флаг Казахстана внесен и установлен в галерею флагов стран-участниц Болонского процесса. Как известно, до этого события 30 казахстанских вузов из 145-ти подписали Великую Хартию Университетов, которая является основой Болонской Декларации. Решение о присоединении Казахстана к Болонскому процессу принято Комите-

том министров образования стран-участниц Болонского процесса. Данный шаг является высокой оценкой проводимых Республикой Казахстан реформ в сфере высшего образования.

Казахстан - первое центрально-азиатское государство, признанное полноправным членом европейского образовательного пространства. С подписанием декларации присоединившаяся страна обязана выполнить ключевые условия:

- ввести трехступенчатую систему образования (бакалавриат, магистратура, докторантура (PhD);
- обеспечить организацию аккредитацию учебных заведений;
- ввести модульную технологию обучения с использованием зачетных единиц и учета часов изучаемых дисциплин, принятую в Европе.

Казахстан продуктивно работает в этом направлении, все те требования, индикаторы для вступления в Болонский процесс, уже приняты. В законе об образовании Казахстана обозначены все эти моменты: переход на трехступенчатое образование, высокая мобильность студентов, обучение по кредитной технологии. Ведется подготовка докторов PhD в партнерстве с ведущими зарубежными вузами; вводится новый механизм обеспечения качества образования через создание системы институциональной и специализированной аккредитации по международной модели. Некоторые вузы Казахстана уже прошли институциональную и специализированную аккредитацию.

Высшие учебные заведения Казахстана, ставя перед собой задачу обеспечения качества своего образования, в различной последовательности располагают эти показатели, в зависимости от приоритетов вуза:

1. Качество преподавательского состава.
2. Мотивация преподавательского состава.
3. Состояние материально - технической базы учебного заведения.
4. Качество учебных программ.
5. Качество знаний.
6. Качество студентов.
7. Качество инфраструктуры.
8. Инновационная активность руководства.
9. Внедрение процессных инноваций.
10. Востребованность, конкурентоспособность и достижения выпускников.

Присоединение РК к Болонскому процессу, как отмечают международные эксперты, дает реальные преимущества для казахстанских вузов и студентов. Это: приведение отечественных образовательных программ и учебных планов в соответствие с европейскими стандартами; признание отечественных квалификаций и академических степеней; обеспечение академической мобильности студентов и преподавателей; принятие образовательных кредитов студентов казахстанских вузов в зарубежных университетах; реализация программ двудипломного образования; конвертируемость казахстанских дипломов о высшем образовании в еврозоне, право выпускников на трудоустройство в любой из стран-участниц Болонского процесса.

В Казахстане проводится целенаправленная работа по вхождению в мировое образовательное пространство. 18 казахстанских высших учебных заведений подписали Великую Хартию Университетов, являющейся основой Болонского процесса. В этих целях проведены ряд международных семинаров, посвященных вопросам присоединения Казахстана к Болонскому процессу. Такая активность официально объясняется крайней нуждой реформировать нашу систему образования в связи грядущей интеграцией Казахстана в ВТО и вступлением с 2010 г. в "Болонский процесс".

Но в данном процессе есть как плюсы, которые были изложены выше, так и свои минусы. В Казахстане присоединение к Болонскому процессу уже вызвало путаницу с учебными программами и породило определенные проблемы трудоустройстве людей с дипломом бакалавров. У нас в стране четырехлетний бакалавриат стал неизменно восприниматься, как неполное высшее образование. Понятно, что преобразования почти никогда не проходят гладко и сразу. Общество должно принять новую систему. Проблема с трудоустройством решается медленно. Переход на модульный принцип организации учебного

процесса осложнен, так как противоречит стандартам, утвержденным в Казахстане. Стандарты составлены попредметно. Перекраивать необходимо последовательно, начиная с системы довузовского образования.

На сегодняшний день ряд университетов Казахстана готовит докторов философии или докторов по профилю. Подготовка докторов философии осуществляется в зарубежных университетах или с приглашением профессоров зарубежных вузов в качестве соруководителей докторантов и для ведения учебных занятий. Некоторые вузы осваивают двухдипломные магистерские и докторские образовательные программы, предусматривающие лицам, успешно освоившим эти программы, выдачу диплома казахстанского вуза и диплома зарубежного вуза-партнера одновременно.

К сожалению, открытыми остается множество вопросов. Например, как совместить подготовку докторов философии и докторов по профилю с развитием фундаментальной и прикладной науки в стране. Каким образом мотивировать докторантов и их руководителей на генерацию новых знаний, а не на подготовку одной лишь квалификационной работы в виде докторской диссертации? Проблемы, возникшие с перечнем журналов с высоким импакт-фактором, в которых в обязательном порядке должны публиковаться докторанты. Кредитная система учета нагрузки студентов и преподавателей, принятая в Казахстане, должна быть заменена Европейской системой накопления и трансфера кредитных единиц (ECTS). Также приложение к диплому должно быть максимально приближено по форме и содержанию к Европейскому приложению к диплому (DS). Управление качеством высшего образования должно быть приближено к европейским стандартам. И, конечно, все эти изменения должны быть четко прописаны и законодательно закреплены.

У нас вузам диктуют, сколько и каких категорий выпускников им готовить, и определяют направления подготовки. В то время, как другие ведущие европейские страны сумели привязать свои нетрадиционные квалификации к основной модели, вписав свои системы образования в Болонскую. В Германии, например, сохранилась степень, аналогичная российскому доктору наук, а значит, четырех-, а не ортодоксальная трехступенчатая система образования. Французы также сохранили 4 из имевшихся у них ступеней, а шотландцы - целых 6. Надо отметить, что некоторые элитарные европейские вузы тактично отказались участвовать в Болонском процессе. Ведущие московские вузы пока тоже не спешат присоединиться.

Лиссабонская конвенция оставляет за подписантами право на оговорки и частичное вхождение в процесс - специально для того, чтобы страны-участницы могли максимально сохранить собственные традиции образования, не ломая их, а адаптируя к единым условиям.

Сегодня Болонский процесс – один из наиболее обсуждаемых вопросов в области высшего образования Казахстана. Образование, особенно высшее – та сфера, которая традиционно очень высоко ценилась в обществе. И сегодня, при всём разнообразии политических, экономических взглядов, оценки приоритетов развития страны, важность развития образовательной сферы не подвергается сомнению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болонский процесс: середина пути. - М.: ИЦПКПС, 2005. - 378 с.
2. Каримов З. Болонский процесс и региональные вузы / Каримов З., Белобородова Н. // Alma mater. - 2006. - N 6. - С. 48-49.
3. Система накопления и трансферта кредитных единиц и Болонский процесс (обзор) // Экономика образования. - 2005. - N 5. - С. 148-153.
4. Тенденции обновления систем и образовательных стандартов высшего образования государств-участников СНГ в контексте Болонского процесса: итоговый аналит. докл.= Tendencies towards renovation of higher education; systems and educational standards of the CIS countries within the context of the Bologna process. - М.: ИЦПКПС, 2006. - 158 с.
5. Туймебаев Ж.К. О состоянии высшего и послевузовского образования в Казахстане и его приоритетах // Международная конференция, посвященная 20-ой го-

довщине Великой Хартии Университетов, университет Болонья, Италия, 2008.
6. Реформирование высшего образования в Казахстане и болонский процесс: информационные материалы для практических действий. 2009.

УДК 378.215

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗАМИ В КАЗАХСТАНЕ

Денисова О.К.

Качественное развитие казахстанских вузов является одним из главных приоритетов укрепления суверенитета и государственности страны. Для независимого Казахстана высшим приоритетом стало сохранение достигнутого уровня и дальнейшее наращивание качественного потенциала, которое тесно связанно с общим поступательным развитием социально - экономической и политической жизни Республики.

Процесс развития вузов - это сложная и многогранная проблема, в которой тесным образом переплелись экономические, социальные, технические, управленческие аспекты, решение которых позволит поднять качество подготовки специалистов на высокий уровень.

Для анализа состояния и тенденций развития системы управления вузами в официальных источниках РК содержится достаточно разнообразная, но разрозненная информация об их деятельности; о состоянии спроса и предложения на подготовку специалистов для региональных рынков труда; количественной и качественной структуры кадрового потенциала вузов; уровня жизни различных категорий населения; тенденциях изменения демографических показателей, необходимых для определения контингента будущих абитуриентов; развитие научно-инновационного потенциала вузов республики и т.д.

Однако эта информация не дает полной картины о состоянии управления вузами в Казахстане. На наш взгляд, возникла потребность в применении системного подхода к оценке их деятельности. Для этого необходимо выявить факторы, влияющие на развитие системы управления вузами в современных условиях хозяйствования, на основе анализа которых возможно сформировать концепцию развития каждого вуза применительно к определенной макро- и микроэкономической ситуации; осуществить прогноз образовательного потенциала с использованием количественных оценок и с учетом структурных сдвигов; связать потребность в высококвалифицированной рабочей силе, причем по специальностям, необходимым инновационной экономике. Поэтому, по нашему мнению, целесообразно проводить мониторинг состояния управления вузами, используя факторный подход (рис. 1).

Рассмотрим влияние данных факторов (выборочно) на состояние управления вузами в Республике Казахстан по материалам имеющийся официальной статистики.

За годы независимости казахстанская экономика стабильно поддерживает высокие темпы роста. Прирост производства внутреннего валового продукта (ВВП) страны за период с 1991 г. по 2008 г. составил 155,1%. От ВВП зависят государственные расходы на высшее образование. Система высшего образования Казахстана в настоящее время находится в условиях ограниченного государственного финансирования. Так, США финансирует высшее образование в размере 1,5% от ВВП, Финляндия – 2,1% от ВВП, Великобритания – 1,1% от ВВП, а Казахстан лишь 0,3% от ВВП.

Экономический рост происходит в основном благодаря интенсивному освоению невозобновляемых минеральных ресурсов. Дальнейшее устойчивое экономическое развитие Республики невозможно обеспечить только за счет его сырьевой направленности. В 2003 г. принята «Стратегия индустриально-инновационного раз-

вития Республики Казахстан на 2003-2015 гг.», в которой инновации являются основным фактором, определяющим конкурентоспособность национальной экономики.

Согласно «Программе по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 гг.», основным научным потенциалом государства, призванным ее реализовать, названо высшее образование.

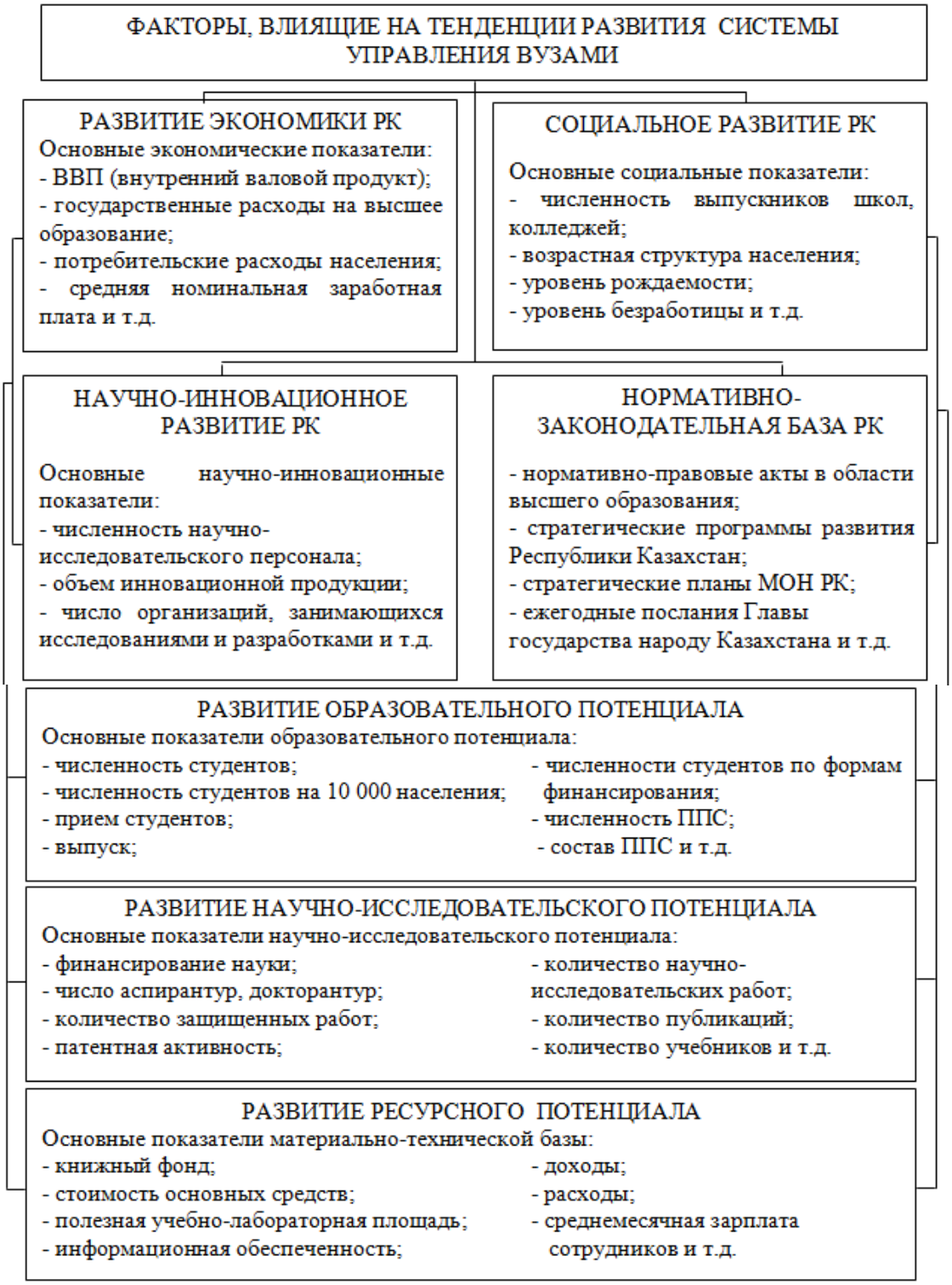


Рис. 1 – Факторы, влияющие на тенденции развития системы управления вузами

Глобальные изменения в технологическом, экономическом и социальном развитии мировой цивилизации превратили вузы в стратегический фактор прогресса общества. Наращивание научно - технического, социокультурного и духовного потенциала общества напрямую связано с уровнем и состоянием системы высшего образования, повышением образовательного и профессионального уровня всего населения.

Роль вузов на современном этапе развития Казахстана определяется задачами построения демократического и правового государства с инновационной экономикой, необходимостью преодоления опасности отставания страны от мировых тенденций экономического и общественного развития.

Амбиционное намерение Республики Казахстан по вхождению в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира может быть решено в том случае, если у страны будут высококвалифицированные специалисты, обладающие знаниями наукоемких технологий, управленческими навыками, умеющие ориентироваться в современной экономике, если будет создана эффективная система управления вузами.

Для динамично развивающегося Казахстана развитие интеллектуальных ресурсов является важнейшим стратегическим ориентиром. Считая подготовку квалифицированных кадров главным условием конкурентоспособности Казахстана, глава государства определил роль необходимости образовательной реформы в достижении такого уровня образования, когда «любой гражданин нашей страны, получив соответствующее образование и квалификацию, сможет стать востребованным в любой стране мира».

В связи с этим образование будущего должно обеспечить:

– создание условий и гарантий качественного образования;

– непрерывность, творческий и новаторский характер, дальнейшее развитие системы оперативного обновляемого образования в течение всей жизни;

– фундаментальность и глубину общеобязательных основ образования;

– практическую направленность образования;

– адекватность образования, его соответствие потребностям и задачам развития экономики, культуры, науки и технологий;

– международный характер образования.

В мире высшее образование – это одна из наиболее бурно растущих и перспективных сфер экономики. По оценкам специалистов, во всем мире объемы спроса и предложения образовательных услуг растут весьма существенно, особенно в высшем образовании, а в наиболее динамично развивающихся странах темп их ежегодного роста достигает 10-15%.

На начало 2009/10 учебного года в Республике действовало 148 высших учебных заведений, среди них 53 государственных (35,8%). В период с 2001 г. по 2009 г. количество вузов уменьшилось на 20% (рис. 2).

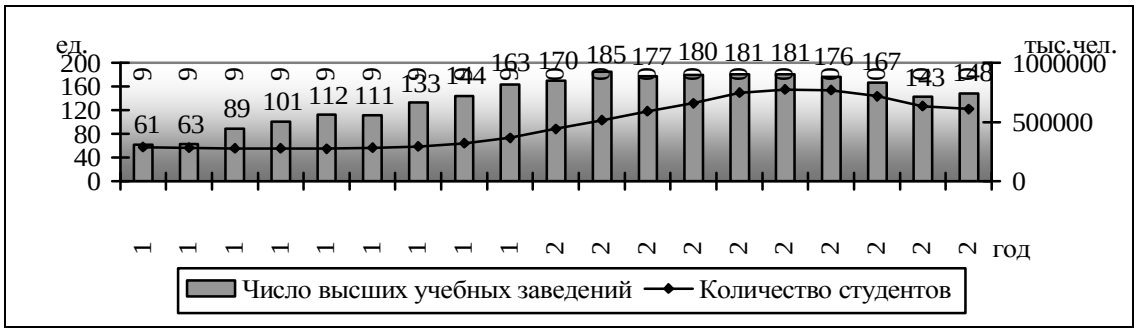


Рис. 2 – Число вузов и количество студентов в них

Это обусловлено тем, что государством ведется активная работа по сокращению организаций высшего образования, которые не отвечают современным требо-

ваниям рынка и не обеспечивают должного качества образования.

Однако по-прежнему более 1/3 вузов сосредоточено в г. Алматы, контингент которых составляет 20% всех студентов вузов Казахстана. Менее всего численность вузов и обучающихся студентов в них в Кызылординской, Атырауской, Мангыстауской, Северо-Казахстанской областях (рис. 3).

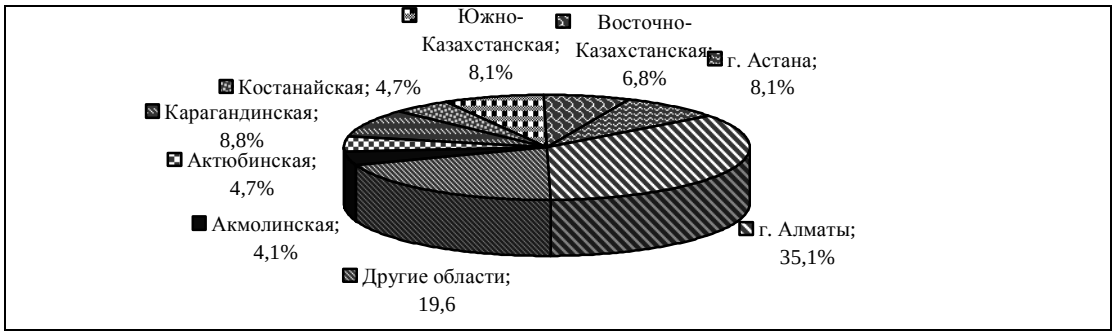


Рис. 3. Диаграмма распределения вузов по регионам по состоянию на 2009-2010 учебный год

Существенные различия в региональном расположении вузов вытекают из тенденций социально-экономического развития областей Казахстана.

Наибольшее количество специальностей (направлений подготовки) – 41 предлагают вузы г. Алматы, более 30 – учебные заведения Карагандинской и Восточно-Казахстанской областей, от 15 до 20 – Акмолинской, Актюбинской и Кызылординской областей, 8 – наименьшее – вузы Алматинской области, остальные регионы – от 20 до 30 специальностей.

Официальная статистика свидетельствует о том, что общая численность студентов на начало 2009/10 учебного года составляла 610264 человек, что на 20,5% меньше, чем в 2006/2007 учебном году.

Данные изменения характеризуются следующими условиями:

– снижением уровня рождаемости населения страны (рис. 4);

– высокой стоимостью обучения (контингент студентов вузов, обучающихся на внебюджетной основе равен 82% от общего количества студентов). Цена годовой подготовки студентов очной формы обучения в 2003/04 учебном году, в зависимости от специальностей, варьировалась от 94,3 до 139,7 тыс. тенге, в 2008/09 учебном году стала свыше 200 тыс. тенге.

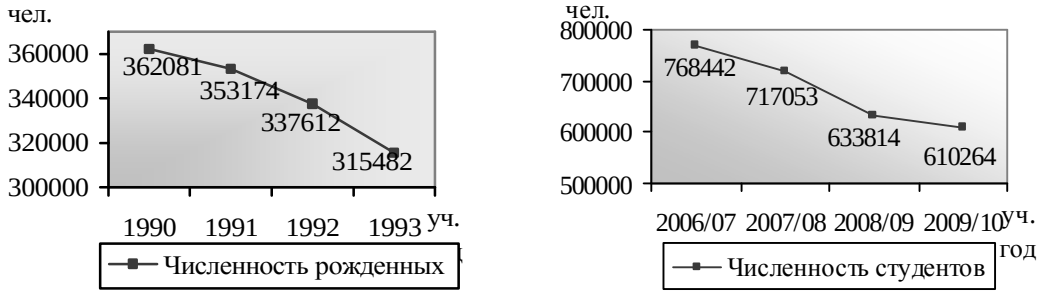


Рис. 4 – Соотношение численности студентов и уровня рождаемости

Стоимость обучения в вузе имеет четкую тенденцию роста (рис. 5). Надо отметить, что только около 2,7% от общего числа выпускников школ могут учиться за границей. Большинство предпочитают Россию. В США – стране, принимающей самое большое количество иностранных студентов в мире, число студентов из Республики Казахстан составляет в среднем 0,08% от всех иностранных студентов;

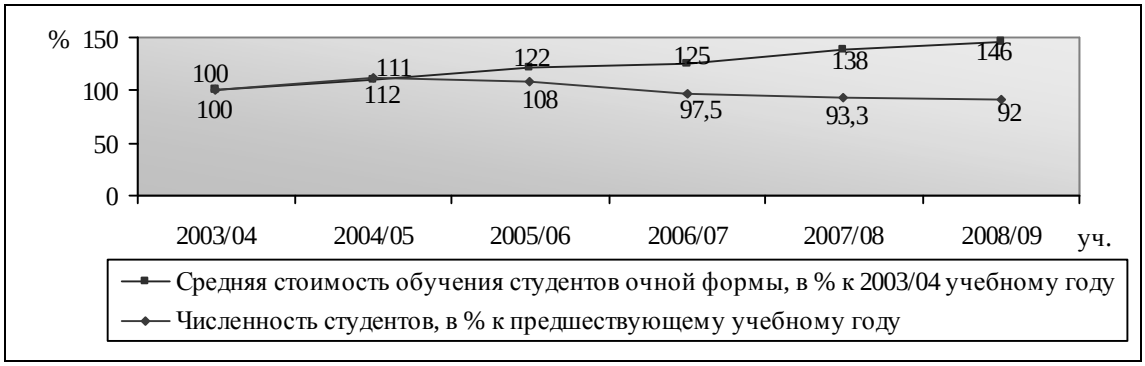


Рис. 5 – Соотношение численности студентов и стоимости обучения

– изменением уровня денежного дохода и расхода населения. В Казахстане наблюдается тенденция роста уровня денежного дохода в среднем на душу населения, так в 2009 г. он составил 112%, по отношению к 2008 г., при увеличение денежных расходов в среднем на душу населения на 118%. Превышение расходов над доходами составляет 6%, так как индекс цен и тарифов на потребительские товары и услуги изменился в сторону увеличения в 2007 г., по сравнению с 2006 г., на 112,2%, в 2008 г. на 123,4%, в 2009 г. 106%, при этом прирост уровня инфляции в 2007 г. составил 10,8%, в 2008 г. – 17%, в 2009 г. – 7,3%.

Анализ распределения структуры контингента студентов свидетельствует о сосредоточении подготовки, в основном, на гуманитарных, юридических и экономических специальностях (более 60% от общего количества обучающихся). В то же время на специальностях, определяющих индустриально-инновационное развитие страны, таких, как нефтегазовые, технические, энергетические, обучаются менее 10% студентов. В итоге, все это приводит к дискредитации казахстанского высшего образования, перекосу в подготовке кадров, снижению качества образовании, а, в конечном счете, казахстанские специалисты становятся менее конкурентоспособными на мировом рынке труда.

По странам СНГ по числу вузов и количества студентов в них Казахстан занимает третье место, пропустив вперед Россию и Украину.

Численность профессорско - преподавательского состава (ППС) вузов с 2005/06 по 2009/10 учебный год снизилась на 12,8% и составила на 01.09.2009 г. – 39155 человек. Основная причина – уменьшение контингента студентов. Также по Республике отмечается тенденция увеличения доли кандидатов и докторов наук, доцентов и профессоров. Тем не менее, состояние обеспеченности вузов научно-педагогическими кадрами не в полной мере отвечает современным требованиям.

Немаловажным фактором, влияющим на качество образовательного процесса, является распределение расходов по основным направлениям деятельности вузов. Наибольшую долю затрат занимает заработная плата (около 60%) и коммунальные услуги (около 10%). Прочие расходы в общем объеме имеют незначительный удельный вес, в том числе на развитие материально-технической базы – 8%. Стабильное же функционирование вузов предполагает осуществление затрат на развитие материально-технической базы в размере не менее 20% от общего объема расходов.

В числе важнейших показателей научно-исследовательского потенциала вузов относят: численность кандидатов и докторов наук, доцентов и профессоров; численность научно-исследовательского персонала, занимающегося научно - исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками (НИОКР); уровень их финансирования, объемы работ, выполняемых вузовским сектором науки, степень защиты интеллектуальной собственности, выпуск научно-методической литературы и т.д.

Как показал анализ, в высшем образовании по Республике отмечается тенденция увеличения доли кандидатов и докторов наук, доцентов. В 2008 году доля кандидатов наук составила 31,8% от общей

численности ППС (29,4% в 2005 году), докторов наук – 7,3 (7% в 2006 году). Доля доцентов по Республике незначительно увеличилась и в 2008 году составила 17,7%. В регионах этот показатель колеблется от 3,7% в Северо-Казахстанской области до 23,5% в г. Алматы. При этом в большинстве регионов доля преподавателей, имеющих звание доцента, снизилась. Доля профессоров в среднем по стране в 2008 году несколько уменьшилась, составив 6,3%. Тенденция снижения характерна как для Республики в целом, так и для большинства регионов.

С принятием Закона Республики Казахстан «Об образовании» от 27 июля 2007 года произошли существенные изменения, как в структуре, так и в содержании высшего и послевузовского образования. В частности, получила свое законодательное закрепление трехступенчатая модель подготовки кадров с высшим и послевузовским образованием: бакалавр – магистр – доктор (PhD). Классификатор специальностей бакалавра и магистратуры в Республики содержит 278 специальностей, гармонизирован с Международной стандартной классификацией образования и соответствует основным положениям Болонской декларации.

Послевузовское образование включает подготовку магистров на базе вузов и научно-исследовательских институтов по специальным гибким программам для научной и производственной сфер деятельности. В основе подготовки бакалавров и магистров лежит кредитная система обучения, которая обеспечивает непрерывность обучения, аккумуляцию учебных достижений и взаимопризнание образовательных программ. Подготовка специалистов новой формации осуществляется по модели, соответствующей Болонской декларации и Международной стандартной классификации образования.

Вторая ступень послевузовского образования – докторские программы PhD, сочетающие оптимальный баланс между обучением и исследовательской деятельностью.

Следует отметить, что финансовая поддержка научных исследований в РК остается слабым звеном формирования целостной инновационной политики. Доля государственного финансирования науки в последние годы в среднем равнялась 0,26% от ВВП, в то время как UNESCO рекомендует развивающимся странам довести расходы на научно-исследовательские работы до 1% от ВВП. Важным показателем инновационной экономики, в том числе, и в системе управления вузами, является доля ученых и специалистов, ведущих научные разработки. В рейтинге «научности» ведущие места занимают Финляндия (164 ученых на 10 тыс. населения), Япония (99), США (86), Россия (75), по сравнению с (20) в Казахстане (при общем росте количества защищенных кандидатских и докторских диссертаций). Страна имеет незначительный научно-технический потенциал и ориентирована, в основном, на заимствование научно-технических достижений. Это связано, прежде всего, с тем, что казахстанская наука и подготовка научных кадров сосредоточена, в основном, в вузах. Президент Н.А. Назарбаев видит развитие университетской науки через формирование вузов, гармонично сочетающих в себе специфику казахстанской модели с лучшей мировой образовательной и научной практикой.

Результаты анализа факторов, влияющих на тенденции развития системы управления вузами в Казахстане, позволили сделать следующие выводы:

– за годы независимости Казахстана сектор высшего образования качественно и количество расширился и стал более разнообразным. В предстоящие годы, ввиду демографических изменений, количество выпускников школ сократится, что окажет негативное влияние на вузы, имеющие низкий конкурентоспособный потенциал. По мере необходимости рационализация сектора высшего образования должна достигаться за счет повышения качества предоставляемых образовательных услуг, с тем, чтобы абитуриентам было предоставлено право выбора лучшего вуза;

– на протяжении последних лет продолжается процесс расширения негосударственного сектора высшего образования. В настоящее время доля негосударственных вузов в числе всех вузов Казахстана составляет около 70%, в которых обучается

330 тыс. студентов. В связи с этим, содержание программ обучения в негосударственных вузах, объём знаний, практических навыков и умений, получаемых в результате обучения, профессиональный уровень выпускников и их конкурентоспособность на рынке труда, приобретают общегосударственное значение;

– для повышения роли госзаказа целесообразно значительно увеличить бюджет высшего образования и как следствие увеличить количество образовательных грантов. Практика ведущих стран мира показывает что общие затраты на образование должны составлять 8-10% от ВВП, из них на высшее образование соответственно не менее 15%, т.е. 1,5% от ВВП;

– при совершенствовании системы управления наукой рационально перейти в сфере фундаментальной науки – от управления затратами к управлению результатами, а в сферах прикладной науки, создания инновационной инфраструктуры – обеспечить внедрение государственно-частного партнерства. Это будет способствовать повышению эффективности использования средств, вкладываемых в науку;

– предоставить вузам право самостоятельно устанавливать размер и условия оплаты труда ППС, управлять собственным бюджетом;

– установить взаимовыгодное партнерство между профессиональным и техническим образованием и все это должно быть жестко взаимоувязано с потребностями инновационной экономики.

Таким образом, деятельность вузов должна опережать потребности современного этапа развития экономики с учетом необходимости обеспечения конкурентоспособности в современных условиях и временного лага самого образовательного процесса. Конкурентоспособность экономики РК зависит от преодоления отставания от развитых стран и выхода на высокий уровень развития, обеспечивающий соответствующее качество жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 гг. /Постановление Правительства Республики Казахстан от 25.04.2005 г. – №387.
2. Стратегия индустриально - инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы /Указ Президента Республики Казахстан от 17.05.2003 г. – №1096.
3. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстан на пути ускоренной экономической, социальной и политической модернизации», 2005 г.
4. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире», 28 февраля 2007 г.
5. Стратегический план МОН РК на 2009-2011 годы /Утвержден Постановлением Правительства РК от 23.11.2008 г. – №1207.
6. Сайт Агентства Республики Казахстан по статистике: www.stat.kz.
7. Казахстан за годы независимости 1991-2007. Статистический сборник. – Астана, 2008. – 254 с.

УДК 378.215

СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

Мамбетказиев А.Е.

На сегодняшний день ключевыми понятиями при изучении и оценке деятельности любой организации является конкуренция и конкурентоспособность. Наличие конкуренции на рынке товаров или услуг, на котором действует предприятие, требует от него обеспечения определенного уровня конкурентоспособности или, в противном случае, грозит вытеснением его с данных рынков. В связи с этим, одним из важных условий успешного формирования казахстанской экономики является обеспечение

и повышение конкурентоспособности организаций, в том числе высших учебных заведений.

Для того, чтобы сформулировать определение конкурентоспособности вуза, необходимо рассмотреть все многообразие подходов к определению понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность организации».

Конкурентоспособность (от лат. concuro - столкновение, соревнование) - способность к соревнованию, к лидерству, к победе. Конкурентоспособность – это свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений [1].

Тем не менее, в современной экономике все чаще термин «конкурентоспособность» используется для определения категорий разного уровня: конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли национальной экономики и др.

Конкурентоспособность предприятия - это ее способность выпускать конкурентную продукцию (оказывать услуги), ее преимущество по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами.

Конкурентоспособность товара – это такой уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, который позволяет выдерживать соперничество (конкуренцию) с другими аналогичными услугами на рынке. Соперничество ведется за покупателей, где основной целью является «привязка» покупателя к продукции фирмы не только сегодня, но и завтра.

Конкурентоспособность услуг – это величина относительная, и определенный показатель этой важной экономической категории может быть выявлен при исследовании конкурирующих услуг.

Также выделяют три вида конкурентоспособности. Первый состоит в умении предлагать инновации и получать прибыль до того, как началась собственно конкурентная борьба. Второй тип конкурентоспособности состоит в умении перехватывать инициативы, находить уже существующие инновации и за счет качества, низких издержек производства, развитого маркетинга и проч. захватывать большую долю рынка. И, наконец, третий тип конкурентоспособности состоит в умении удерживать победу, в возможности диктовать свои правила игры на данном рынке неэкономическими либо псевдоэкономическими методами. Например, через установление стандартов, законов, барьеров, правил, принуждение к определенным параметрам производства, потребления, распределения и проч. Идеальная конкурентоспособность - это конкурентоспособность во всех трех смыслах.

Конкурентоспособность включает три основные составляющие. Первая жестко связана с изделием как таковым и в значительной мере сводится к качеству. Вторая связана как с экономикой создания сбыта и сервиса товара, так и с экономическими возможностями и ограничениями потребителя. Наконец, третья отражает все то, что может быть приятно или неприятно потребителю как покупателю, как человеку, как члену той или иной социальной группы.

Покупатель - главный оценщик товара. А это приводит к очень важной в рыночных условиях истине: все элементы конкурентоспособности товара должны быть настолько очевидны потенциальному покупателю, чтобы не могло возникнуть малейшего сомнения или иного толкования в отношении любого из них. Когда мы формируем "комплекс конкурентоспособности", в рекламе очень важно учитывать особенности психологического воспитания и интеллектуальный уровень потребителей, многие другие факторы личного характера. Интересный факт: почти все зарубежные пособия по рекламе особо выделяют материал, связанный с рекламой в малограмотной или интеллектуально неразвитой аудитории.

Итак, в современной экономической литературе конкурентоспособность связывается с выигрышем, надежностью, качеством, компетентностью и эффективностью предприятия. Существует множество трактовок этого понятия. В частности, конкурентоспособность можно определить как «комплекс управленческих и маркетинговых действий, используемых для эффек-

тивного достижения целей и задач предприятия, позволяющих ему занять прочные позиции в борьбе с конкурентами» [2].

Вуз - это учебное заведение, дающее высшее профессиональное образование и осуществляющее научную деятельность [3]. К деятельности вуза относятся также такие составляющие, как: учебная деятельность; методическая деятельность; научная деятельность; управленческая деятельность; маркетинговая деятельность; экономическая деятельность; хозяйственная деятельность и др. [4].

Применительно к вузу необходимо разделить следующие понятия. Конкурентоспособность образовательной услуги – это совокупность показателей, характеризующих степень ее привлекательности на рынке образовательных услуг. Конкурентоспособность образовательной услуги непосредственно влияет на конкурентоспособность высшего учебного заведения в целом. Чем выше показатели конкурентоспособности образовательной услуги: качество, востребованность на рынке, соотношение затрат на ее оказание с полученными доходами от нее, эффективность продвижения, инновационность образовательной программы и т.д., тем выше конкурентоспособность вуза.

Конкурентная борьба между вузами – это совокупность действий, направленных на достижение конкурентного преимущества, на завоевание прочных позиций на рынке образовательных услуг. «Суть создания конкурентного преимущества – в формировании характеристик рыночной деятельности компании, которые создают определенное превосходство над конкурентами. С точки зрения маркетинга, создание конкурентного преимущества связано с разработкой и реализацией комплекса маркетинга, превосходящего по эффективности комплекс маркетинга конкурентов по одному или нескольким направлениям...» [5].

В понятии конкурентоспособности вуза выделяют несколько составляющих. Н.И. Пащенко определяет конкурентоспособность вуза как «его настоящие и потенциальные способности (возможности) по оказанию соответствующего уровня образовательных услуг, удовлетворяющих потребности общества по подготовке высококвалифицированных специалистов, а также потребности по разработке, созданию и реализации научно-методической и научно-технической продукции как в настоящее время, так и в будущем».

Р.А. Фатхутдинов отмечает, что конкурентоспособность вуза - «это его способность: 1) готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном внешнем и внутреннем рынке труда; 2) разрабатывать конкурентоспособные новшества в своей области; 3) вести эффективную воспроизводственную политику во всех сферах своей деятельности».

По определению И.Б. Романовой, «конкурентоспособность вуза - это свойство высшего учебного заведения, определяющее долю релевантного рынка образовательных услуг, принадлежащих данному вузу, и возможность препятствовать перераспределению рынка в пользу других субъектов» [7]. В этом определении учитывается релятивизм категории «конкурентоспособность» и ее динамический характер. Можно утверждать, что конкурентоспособность является ведущим показателем хозяйственно-экономической деятельности вуза, определяющим его настоящее и перспективное состояние на выбранных им сегментах рынка.

В работе «Конкурентоспособность вуза как объект управления» авторы справедливо предлагают рассматривать конкурентоспособность высшего учебного заведения как комплексную характеристику вуза за определенный период в условиях конкретного рынка, отражающую превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей - финансово-экономических, маркетинговых, материально-технических, кадровых и социально-политических, а также способность вуза к бескризисному функционированию и своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Объединяя данные определения можно дать еще одно понятие «конкуренции». Под конкуренцией понимается ситуация наличия на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов (предприятий), при которой последние (предприятия) могут таким образом ис-

пользовать свои конкурентные преимущества, чтобы успешно реализовывать свой товар и удовлетворять потребности потребителей.

Термин «конкурентоспособность» используется применительно и к создаваемой продукции, и к элементам экономических систем, то есть в настоящее время все большее количество исследователей уделяет внимание вопросам изучения конкурентоспособности отдельных предприятий, городов, регионов, стран, технологий, работников и даже нормативных актов. В последние годы появилось также понятие кластерной конкурентоспособности. Кластер – это группа сопутствующих, взаимосвязанных компаний и связанных с ним организации, согласованной действующих в интересах создания конечной конкурентоспособной продукции. Поэтому многоуровневая структура экономической категории «конкурентоспособность» с учетом современных тенденций должна быть дополнена конкурентоспособностью кластеров. Таким образом, данный термин может рассматриваться на уровне предприятия, кластера, отрасли, региона, страны.

Уровень конкурентоспособности вуза в каждый конкретный момент времени определяется совместным воздействием ряда факторов. Данные факторы неодинаковы по природе, характеру и степени воздействия, поэтому анализу их влияния на конкурентные позиции учебного заведения должна предшествовать соответствующая классификация. С точки зрения системного подхода, наибольшего внимания заслуживает классификация факторов по источникам происхождения, поскольку именно факторы внешней среды отражают совокупность тех условий, к которым адаптируется вуз, а внутренние факторы – определяют как возможность, так и эффективность процесса адаптации. Внешние факторы включают в себя:

- социально – демографические;
- научно – технические факторы;
- экономические факторы;
- средства маркетинговой информации;
- уровень развития инфраструктуры рынка;
- культурную среду;
- отраслевую структуру, стратегию конкурентов;
- спрос на рынке труда;
- характеристику рынков, конкуренцию;
- потребителей услуг, работ, товаров;
- общественные организации.

Внутренние факторы включают в себя:

- личность ректора и состав ректората;
- состав специальностей, специализаций и форм обучения;
- масштаб филиальной сети;
- система управления финансами;
- профессорско – преподавательский состав;
- ценовая политика;
- наличие и полнота использования информационных ресурсов;
- коммуникационная политика;
- международная политика;
- материально – техническая база;
- организационная структура управления;
- корпоративная культура вуза.

На сегодняшний день управление конкурентоспособностью вуза связано с появлением двух новых видов деятельности, которые реализуют новые цели высшего образования: предоставление разнообразного «образования в течение всей жизни» и умение качественно обучать специалистов высшей квалификации в условиях рынка образовательных услуг, доказывая свои преимущества перед конкурентами.

Речь идет, во-первых, о необходимости постоянного совершенствования бизнес-процессов, в первую очередь, определяющих сильные стороны вуза, являющихся основой его конкурентных преимуществ, а также устранение слабых сторон, неэффективных процессов, которые ослабляют его конкурентоспособность. Регулярное решение указанных задач формирует потребность новых бизнес-процессов, являющихся исключительно важными для современного вуза, формирующих особую деятельность по развитию вуза.

Во-вторых, потребность «образования в течение всей жизни» порождает необходимость устойчивых, долгосрочных, взаимовыгодных партнерских отношений

вуза с основными клиентами как корпоративными, так и гражданами, желающими получить специальность и поддерживать свою квалификацию в период своей профессиональной деятельности.

Таким образом, чтобы сформулировать определение конкурентоспособности вуза, необходимо было рассмотреть все многообразие подходов к определению ключевых понятий: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность образовательной услуги, так как современная экономическая наука не дает единой общепринятой трактовки содержания данных понятий.

Можно сделать вывод о том, что понятие «конкурентоспособность вуза» означает его реальную и потенциальную способность в течение длительного времени превосходить соперников, постоянно совершенствуя, развивая ключевые бизнес-процессы в соответствии с разработанной стратегией и тенденциями рынка образовательных услуг, опираясь на эффективное использование имеющихся ресурсов с учетом изменяющихся требований внешней среды (предпочтений потребителей образовательных услуг, изменений в законодательстве и т.п.) и долгосрочное сотрудничество с партнерами [8].

ЛИТЕРАТУРА

1 Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 гг. - Астана, 2010.
2. Новый экономический и юридический словарь. / Под ред. А. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 2007.
3. www.wikipedia.com.
4. Корчагова Л.А. Оценка конкурентоспособности вуза // Маркетинг в России и за рубежом, 2007, № 5 .
5. Управление высшим учебным заведением: Учебник / Под ред. Резника С.Д. и Филиппова В.М. - Пенза, 2009 .
6. Фатхутдинов Р.А. Сущность конкурентоспособности // Современная конкуренция, 2009, №3.
7. Романова И.Б. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения. – Ульяновск: Средневолжский научный центр, 2008.
8. Закирова Д.Ф. Стратегическое управление потенциалом как фактор обеспечения конкурентоспособности высшего учебного заведения в условиях рыночной экономики // Вестник ТИСБИ, № 3, 2006.

УДК 37.013

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КАК ПРОЦЕСС СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Сарсембаева Г.Ж.

Современная действительность вызывает необходимость замены формулы «образование на всю жизнь» формулой «образование через всю жизнь». Объективная необходимость непрерывного образования и адекватного ему управления исходит из противоречия между лавинообразным возрастанием объема необходимых человеческих знаний и умений, с одной стороны, и ограниченными возможностями для овладения ими – с другой. Таким образом, встает проблема создания адаптивной образовательной среды и соответствующей системы управления, глобальной целью которых является обеспечение условий и помощи обучающемуся в получении образования в соответствии с его природосообразными способностями и с учетом его потребностей, интересов в учебе.

В связи с этим, для руководителей образовательных учреждений и организаторов образования особую значимость приобретает проблема управления качеством образования.

Что же понимают в современном менеджменте под понятиями «качество», «качество образования», «управление», «управление качеством образования»?

Качество образования является самым эффективным средством удовлетворения образовательных потребностей общества, семьи, ребёнка, человека. Качество выступает нравственной и рыночной категориями.

Что такое понятие «качество» в общем виде? Менеджмент даёт различные формулировки. Качество – это соответствие определенной цели. Качество – это совокупность характеристик продукта или услуги. Качество – это удовлетворение требований потребителя. Качество – это соответствие предмета как результата труда некоторым заданным стандартам.

«Качество – общеучебная категория, которой пользуются специалисты самых различных областей. Обратившись к словарям, мы видим, что под качеством понимается соответствие предмета как результата труда некоторым заданным стандартам. По отношению к сфере образования качество представляет собой тот нормативный уровень, которому должна соответствовать «продукция» отрасли образования. Иными словами, качество образования – это система социально обусловленных отношений к миру, которыми должен обладать учащийся».

В теории социального управления понятие «качество» принято рассматривать в узком и широком смысле. Качество в узком смысле – это качество результатов. Качество в широком смысле – это не только качество продукции, но и качество производственного процесса и условий, в которых он осуществляется: качество подготовки кадров, качество технологий, финансовых и материальных условий, качество трудовой морали, качество концептуального курса управления и т.д.

Для каждого образовательного учреждения показатели качества образования в узком смысле всегда специфичны, они соответствуют той модели выпускника, которую определяют цели, задачи, содержание образования в данном учреждении, его кадровый потенциал, научно-методическое обеспечение и условия образования. Тем не менее, существуют показатели качества образования в узком смысле, которые определяют качество результатов на уровне государственных стандартов и государственных заказов (Закон РК «Об образовании»), поэтому они могут быть общими для всех образовательных учреждений:

• уровень сформированности общеучебных умений и навыков;

• уровень владения творческой деятельностью;

• уровень воспитанности;

• уровень развития личности в психическом, социальном, биологических аспектах;

• уровень жизненной защищенности, социальной адаптации.

Показатели качества образования в широком смысле универсальны для всех образовательных учреждений:

- качество образования в узком смысле;

- качество управления:

• целями, задачами, содержанием образования;

• кадровым обеспечением, научно-методическим обеспечением;

• условиями образования (санитарно-гигиеническими, экономическими, материально-техническими, информационными, психологическими, юридическими, социальными, бытовыми, эстетическими, пространственными, темпоритмическими, временными);

• качество реализации образовательного процесса;

• качество соответствия государственным образовательным стандартам;

• качество соответствия запросам учащихся и их родителей;

• имидж образовательного учреждения, гарантирующий высокое качество образования.

С определенной долей упрощения можно сказать, что качество есть соответствие неким заданным стандартам, а управление качеством – процесс приведения системы к стандарту.

Управлять качеством образования – значит, осуществлять все функции управления для достижения заданных показателей, как в узком, так и в широком смысле, иметь гарантированный результат.

Управление качеством в современной науке рассматривается с позиции системного подхода. С этой точки зрения, качество образования как интегрированный

системный объект есть качество не только конечных результатов, но и всех процессов, влияющих на конечный результат. Поэтому управлять качеством образования в вузе значить управлять системой качества образования.

Системный подход как взгляд на организацию, представляющую совокупность взаимосвязанных частей и элементов, позволяет рассматривать вуз как педагогическую систему, включающею себя «вход» - совокупность ресурсов, участвующих в образовательном процессе.

Согласно подходу, эта система представляет цепочку причинно – следственных связей.

Рис. 1. Схема причинно–следственных связей

Факторы – причины, влияющие на результат в основном процессе, в условиях, в системе управления. Поиски причин традиционно ведутся в учебном занятии, в процессе обучения, слабо учитывается влияние условий. Не анализируются «издержки» управленческой деятельности, в то время как именно в управлении вузом, в управлении образованием, в целом, следует искать факторы, обеспечивающие конечный результат. Для успешного управления любым процессом необходимо понять, что определяет его эффективность, что оказывает наибольшее влияние на «выход».

Рынок образовательных услуг складывается из множества образовательных учреждений (государственных и коммерческих), потребителей образовательных услуг абитуриентов (потенциальных потребителей образовательных услуг) и студентов, уже вовлеченных в процесс потребления этого вида услуг.

Вуз является производителем образовательных услуг в виде образовательных программ, которые он предлагает на рынке. Результатом потребления образовательных программ является выпуск учебным заведением «готового продукта» - специалиста с определенным набором знаний, качеством подготовки, умений и навыков.

Ожидания потребителей формируются под воздействием их прошлого опыта, слухов и рекламы. Потребители выбирают продавца услуги и после ее предоставления, сравнивают собственные впечатления и ожидания.

Качество услуги определяется пятью факторами, которые представлены в порядке их значимости:

1) надежность;
2) отзывчивость;
3) убежденность;
4) сочувствие;
5) материальность.

Сейчас проблема качества дополнительного образования актуализировалась. Причин тому несколько:

- Происходит взаимное проникновение образовательных процессов в школе и учреждениях дополнительного образования.

- Понятие «качество обучения» перестало отождествляться только с понятием «качество обучения».

- В учреждениях дополнительного образования всегда главенствовала атмосфера клуба, добровольности занятий.

- Учреждения дополнительного образования раньше (в советские времена) имели одинаковую для всей страны структуру, содержание работы и т.д.

- Поскольку дополнительное образование во многом стало смыкаться и пересекаться с начальным образованием профес-

сиональным, а кое-где и заменять его, то стало очевидно, что этот фактор опосредованно связан с качеством жизни.

С точки зрения степени использования совокупности потребительских свойств товара, следует различать понятия качество и полезный эффект.

В практике достижения высокого качества японские, американские, западноевропейские фирмы широко применяют статистические методы управления качеством, различные инструменты повышения качества.

Конкурентоспособные фирмы применяют следующие математико - статистические методы управления качеством:

- дисперсионный анализ;
- кластерный анализ;
- вариационный анализ;
- корреляционно-регрессионный анализ и другие.

Следует отметить, что при разработке систем менеджмента качества рекомендуется пользоваться следующими дополнительными принципами формирования политики качества:

- открытость информации по безопасности стандартизации, сертификации и методам испытаний;
- повышение конкурентоспособности;
- стимулирование использования человеческого потенциала;
- укрепление элементов инфраструктуры качества;
- взаимное признание законодательных положений стран участниц.

Реализация политики преследует две цели:

1) разработать принципы взаимного признания законодательных положений и других нормативных документов стран-участниц сообщества с тем, чтобы обеспечить свободное движение товаров внутри общего рынка;

2) создать и обеспечить динамичное развитие внутри сообщества «Культуры качества».

Управление качеством действия, осуществляемые при создании и эксплуатации, или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества.

Одной из общемировых тенденций в обеспечении качества образования является системный подход в управлении качеством образования.

Решение проблемы качества образования зависит от того, насколько своевременно и адекватно реагируют вузы на изменения внешней среды и потребности местного сообщества. Сокращение существенного несоответствия между реальными и востребованными образовательными результатами - ключевая проблема, решение которой – одна из основных задач современного образования.

Реализовать эту проблему можно лишь при условии выполнения основополагающих постулатов функционирования систем обеспечения качества образования:

- использование системного подхода при обеспечении управления качеством образования;
- непрерывное и систематическое повышение квалификации педагогических кадров;
- воспитание у каждого учащегося добросовестного отношения к процессу обучения;
- постоянная, добросовестная и творческая работа всех работников по повышению, обеспечению и улучшению качества образования.

Успешное функционирование современного образования на сегодняшний день невозможно без создания эффективной системы менеджмента, имеющей своей целью повысить качественные показатели всех видов его деятельности - учебно-организационной, учебно-методической, научно-исследовательской и воспитательной.

Повышение качества образования является необходимым условием формирования единого мирового образовательного пространства, превращения его в созидательный процесс - повышение научного уровня образования, более оперативное введение в него научных достижений; создание принципиально новых, эффективных педагогических технологий и методик образования.

Проблема качества образования не имеет окончательного решения. На каждом этапе развития образования, которое опре-

деляется тенденциями социально-экономического развития страны, появляются новые условия, возможности и потребности. Изменяются критерии качества, обостряется проблема управления качеством и снова возникает необходимость исследовать и решать эту проблему.

Качество образования находится в постоянной динамике. Нет предела его повышению. Поэтому сегодня очень важно прогнозировать возможное изменение качества, исследовать причины и характер этого изменения. Но не существует пока еще методик такого прогнозирования, хотя в современных идеях управления качеством посылки к прогнозированию уже имеются. Они включают предвидение изменения результата образования - от квалификации к компетенциям и далее к человеческому капиталу, изменение цели и общественного статуса образования.

Подводя итог, можно сказать, что сегодня чаще всего говорят об обеспечении качества образования, реже об управлении качеством. Но обеспечивать и управлять не одно и то же. По-видимому, в дальнейшем будет укрепляться мнение, что главным является управление качеством, т.е. сознательное и своевременное его изменение в определенном направлении. Но это предполагает построение системы механизмов и технологий управления качеством. Сегодня предпринимаются определенные шаги к такому комплексному решению данной проблемы. Движение в будущее зависит от его видения и понимания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Реформирование высшего образования в Казахстане и Болонский процесс: информационные материалы для практических действий – Алматы, 2009 – 120 с.
2. Назарбаев Н.А. Казахстан в посткризисном мире: интеллектуальный прорыв в будущее. Казахстанская правда, № 243 от 14 октября 2009г. Национальный доклад по развитию системы высшего образования Республики Казахстан. http://www.unesco.kz
3. Адлер Ю. Черных Е. Управление знаниями: новые акценты поиска источников конкурентных преимуществ// Стандарты и качество. 2000. № 6. С. 48-55.
4. Адлер Ю.П., Щепетова С.Е. Чего же мы ждем от системы экономики качества? // Стандарты и качество. 2002. № 1. С. 50-53
5. Боков В.А., Гаяев В.И. Проблема «качество»// Стандарты и качество. 1996. № 8. С. 49-51.

УДК 338.1

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Локотко А.В., Третьякова Т.М.

Под антикризисным управлением понимается процесс применения форм, методов и процедур, направленных на социально-экономическое оздоровление финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства, создание и развитие условий для выхода из кризисного состояния экономики отдельно взятого предприятия, региона или страны в целом.

В рыночных условиях залогом выживания и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для привлечения инвестиций, при выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Предпосылкой обеспечения финансовой устойчивости предприятия является достаточный объем продаж. Если выручка от реализации продукции или услуг не покрывает затрат и не обеспечивает получение необходимой для нормального функционирования прибыли, то финансовое состояние предприятия не может быть устойчивым. При этом большое значение имеет разработка мероприятий, способствующих обеспечению финансовой устойчивости предприятия. Современная социально-экономическая система характеризуется как система, применяющая антикризисные меры глобального характера, там и локального направления в нужную сферу производства или экономическую составляющую.

Разработка антикризисных мер выполнена для АО «Ульбинский Металлургический Завод» (АО «УМЗ»).

Акционерное общество "Ульбинский металлургический завод" - это уникальное предприятие, имеющее 60-летний опыт производства и поставок продукции мирового уровня.

Предприятие является крупнейшим в СНГ производителем ядерного топлива для атомной энергетики, единственным на Евразийском континенте производителем бериллийсодержащей продукции (от черновых слитков до готовых изделий).

Также АО «УМЗ» является единственным в СНГ производителем тантала, оснащенным мощным современным оборудованием, способным перерабатывать любое тантало-содержащее сырье. Предприятие имеет мощную научно - исследовательскую базу, крупный проектно - конструкторский институт, развитую инфраструктуру вспомогательных производств.

Цель предприятия - обеспечение потребности промышленности в высококачественной продукции из урана, бериллия, тантала, ниобия и услугах по их переработке.

Товарный знак акционерного общества «Ульбинский металлургический завод» зарегистрирован в Республике Казахстан, в Российской Федерации, а также в Болгарии, Китае, Великобритании, Германии, Польше, Словакии, США, Чехии, Франции, Японии.

В настоящее время на заводе и на его дочерних предприятиях трудится более 6000 рабочих, техников, инженеров, способных решать любые задачи. Из анализа деятельности предприятия следует, что доход от реализации продукции и оказания услуг по сравнению с 2009 годом в 2010 году вырос на 69,9%, а в 2011 году - на 26,6%.

В 2010 году значительно, по сравнению с 2009 годом, увеличились расходы на реализацию продукции и оказания услуг предприятия на 58 271 тыс. тенге, в 2011 году на 89 028 тыс. тенге. Это связано с увеличением расходов на рекламу и увеличением объемов продаж.

Большое значение для оценки деятельности предприятия является анализ ликвидности активов. В 2011 году предприятие абсолютно ликвидно, т.к. его акти-

вы превышают пассивы по срокам погашения кредитов.

Для диагностики предприятия применяют показатели:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена немедленно (то есть за счет имеющейся денежной наличности).

Показатель коэффициента абсолютной ликвидности на конец 2011 года составил 2,42%, при нормативе данного коэффициента 0,2- 0,3.

Норматив коэффициента быстрой ликвидности составляет 0,7-1.

На исследуемом предприятии данный коэффициент составил:

- на начало 2009 года = 0,46;
- на конец 2009 года = 3,46;
- на конец 2010 года = 3,31;
- на конец 2011 года = 6,91.

Это означает, что на конец 2011 года АО «УМЗ» обладает достаточной ликвидностью, чтобы погасить свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности показывает степень, в которой оборотные активы покрывают краткосрочные пассивы. На исследуемом предприятии коэффициент текущей ликвидности составил:

- на начало 2009 года = 1,61;
- на конец 2009 года = 8,75;
- на конец 2010 года = 7,92.
- на конец 2011 года = 13,59.

Следовательно, на конец 2009 года показатель текущей ликвидности был меньше норматива, а на конец 2010 и 2011 годов – намного больше норматива.

Превышение оборотных активов предприятия над краткосрочными финансовыми обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех оборотных активов, кроме наличности. Чем больше величина этого показателя, тем больше уверенность кредиторов, что долги будут погашены. В целом, можно охарактеризовать ликвидность баланса как достаточную.

Для анализа платежеспособности предприятия были рассчитаны финансовые коэффициенты платежеспособности, которые свидетельствуют о том, что предприятие платежеспособно. Так, общий показатель платежеспособности на начало отчетного периода составил 0,522, а на конец – 7,6. Это свидетельствует о том, что предприятие способно превращать оборотные активы в наличные денежные средства.

Коэффициенты «критической оценки» на начало отчетного периода не соответствовал допустимому значению, что свидетельствует о неспособности погасить свои краткосрочные обязательства не только за счет денежных средств и средств в краткосрочных ценных бумагах, но и за счет поступлений по расчетам, но к концу 2011 года положение резко изменилось в положительную сторону.

Оценкой деловой активности предприятия является рентабельность его деятельности. Рентабельность основной деятельности предприятия показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого тенге, затраченного на производство и реализацию продукции.

Коэффициенты рентабельности предприятия в динамике показывают, что за 2011 год рентабельность снизилась, составив - 0,064%. Это отрицательная тенденция в развитии предприятия, так как рентабельность основной деятельности в 2009г. составляла 0,207%.

Рентабельность оборота характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с каждого тенге продаж. В сравнении с 2009 г., в 2011 г. этот показатель эффективности предприятия уменьшился на 0,082%. Рентабельность совокупного капитала снизилась на 5,46%, составив 0,17%. Рентабельность собственного капитала в 2010 году составила 0,018%, т.е. уменьшилась, по сравнению с 2009 годом.

Таким образом, коэффициенты рентабельности предприятия находятся в неудовлетворительном положении, у предприятия высокие затраты и низкая прибыль. Эти связано с увеличением закупочных цен на ресурсы для производства продукции и затратами по переработке жидких

отходов производства.

Для оценки финансовой устойчивости анализируемого предприятия были выполнены необходимые расчеты. На основании произведенных расчетов можно сделать следующее заключение, что предприятие на 01.01.2010 года находилось в кризисном финансовом состоянии, оно не было обеспечено источниками формирования запасов. На конец 2011 года произошел рост источников формирования запасов: собственные источники формирования выросли и составили 40 380 тыс. тенге. Были рассчитаны финансовые коэффициенты, представляющие собой относительные показатели финансового состояния предприятия.

На основании рассчитанных показателей можно сделать следующие выводы.

За анализируемый период коэффициент обеспеченности собственными средствами повысился на 0,8 и составил 1,43, что значительно выше предполагаемой нормы 0,1. Следовательно, предприятие полностью обеспечено собственными оборотными средствами, необходимыми для финансовой устойчивости.

Коэффициент маневренности собственного капитала понизился и составил на конец периода 0,29, что значительно меньше, по сравнению с 2009 годом, и тем самым показывает, что предприятие в недостаточной мере вкладывает собственные активы в деятельность предприятия.

Коэффициент обеспеченности материальными запасами за счет собственных средств за анализируемый период снизился на 0,5, но остался в переделах нормативного значения. Это означает достаток собственных источников средств с финансовой точки зрения. Коэффициент автономии на 01.01.2011 года составил 22,33, что выше показателя за 2010 год, который составлял 14,43 и выше оптимального значения этого коэффициента - 0,5. Следовательно, предприятие является полностью финансово независимым, и все обязательства данного предприятия могут быть покрыты собственными средствами. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств уменьшился на 0,04 на конец анализируемого периода, что свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от привлеченного капитала и составил 1,08. Это означает, при оптимальной норме < 1, зависимость от привлеченных средств незначительна.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости предприятия показал, что АО «УМЗ» находится в устойчивом финансовом состоянии. Однако наблюдается снижение показателей рентабельности.

На конец 2011 года у предприятия достаточно наиболее ликвидных активов для покрытия краткосрочной кредиторской задолженности. Это связано со снижением доли достаточно ликвидной группы «готовая продукция и товары для продажи» в активе предприятия, а также уменьшения доли краткосрочных займов в структуре пассивов.

За исследуемый период у предприятия снизились показатели эффективности использования капитала, по сравнению с 2009 годом, произошло снижение показателей рентабельности работы предприятия. Ускорение оборачиваемости капитала связано с уменьшением в балансе предприятия суммы основных средств, а также уменьшением группы запасов.

Для повышения эффективности деятельности предприятия были разработаны антикризисные предложения по развитию инвестиционной политики предприятия и улучшению функционирования маркетинговой службы.

Рассмотрим инвестиционный проект по выпуску контейнеров типа 48Y.

Предприятие несет достаточно большие потери из-за устаревания оборудования, достаточно больших затрат на переработку отходов и высоких цен на обслуживания производства.

Исходя из этих факторов предприятия, предлагаем открыть новое производство, которые бы уменьшило затраты на переработку сырья и способствовало развитию новых отраслей металлургии.

В 2010 г. на АО «УМЗ» был произведен запуск производства по выпуску гексафторида урана (ГФУ), предназначенного для дальнейшего обогащения руды. Для обогащения ГФУ необходимо транспортировать в Ангарский электролизный химический комбинат (АЭХК).

Для транспортировки ГФУ необхо-

димы контейнеры типа 48Y, отвечающие требованиям стандарта ASME/ ANSI. АО «УМЗ» будет основным потребителем контейнеров типа 48Y. Годовая потребность в этой продукции составила 263 штуки в 2010 году и 275 в 2011.

Данная потребность в контейнерах рассчитана в АО «УМЗ», исходя из объемов планируемого производства гексафторида урана.

В Казахстане нет предприятий по производству нужных видов контейнеров, в связи с этим всем предприятиям, занимающимся данной отраслью металлургии, приходится закупать контейнеры типа 48Y у американского предприятия «Cameco», стоимость которых составляет 985878 тенге.

Таким образом, затраты по закупке контейнеров на 2010 год составили 259 285 914 тенге, а в 2011 - 271 116 450 тенге. Исходя из этого, было принято решение по производству контейнеров типа 48Y на одном из дочерних предприятия АО «УМЗ». В дальнейшем, АО «УМЗ» планирует увеличение объемов выпуска контейнеров до 353 штук в 2012 году.

Инвестиции в проект «Производство контейнеров типа 48Y составят 71 млн. тенге.

Для реализации проекта «Производство контейнеров типа 48Y» приобретена разработанная специалистами фирмы «Cameco» (США) технологическая документация, оцененная в 5 млн. тенге.

В плане техперевооружения приобретено высокоточное сварочное оборудование ПАТОН СТШ – 252СГД, изготовленное на Опытном заводе сварочного оборудования Института им. Е.О. Патона, на сумму 15 млн. тенге (исходя из рыночной стоимости оборудования). Обучение ИТР и специалистов ТОО «Машзавод» стандартам ASME проведено в г. Усть-Каменогорске выездными специалистами института им. Е.О. Патона. Стоимость услуги по обучению составила 19 млн. тенге.

На проектирование, организацию цеха (заготовительный, сборочный, сварочный, участок испытания давлением, участок очистки, покрасочный, участок окончательной приёмки и складов готовой продукции и материалов) и разработку технологической документации затрачено 18,7 млн. тенге. На получение лицензии и сертификацию необходимо 4 млн. тенге.

Себестоимость контейнеров типа 48Y составляет 616 174 тенге.

Себестоимость складывается из затрат на сырье, материалы, энергоресурсы, транспортно-заготовительные расходы, трудозатрат, налогов и накладных расходов.

При расчете дохода от продаж использовалась информация о ценах контейнеров 48Y, выпускаемых на фирме «Cameco». Цена составляет 985 878 тенге. Для обеспечения конкурентоспособности для контейнеров АО «УМЗ» устанавливается стоимость – 955 070 тенге за 1 шт., что на 5 % меньше стоимости контейнеров «Cameco».

В этом случае, доход от реализации 353 штук контейнеров в 2012 году составит 337 139710 тенге. Предполагается, что цены реализации и постоянные накладные расходы, без учета амортизационных отчислений, повысятся в результате инфляции, которая, как ожидается, составит в среднем 11% в год в течение всего срока действия проекта. Численность рабочих для выполнения данных объемов составит 38 человек.

Данные расчетов показывают, что кумулятивная чистая текущая дисконтированная стоимость (NPV) проекта значительно больше нуля. При ставке дисконтирования 13% NPV равно 279 725 тыс. тг.

Внутренней нормы доходности (IRR) составит 49,6%.

Индекс рентабельности (PI) определяется как отношение приведенных притоков (ЧДПt) к приведенным оттокам (Kt) и составляет 4,8%. Период окупаемости проекта (Ток) составит 1,5 года.

Интегральный экономический эффект составляет 279 725 тыс. тенге Таким образом, данный инвестиционный проект является эффективным. Также данный проект позвонит укрепить позиции предприятия на внутреннем и международном уровнях.

Предлагаем также внедрение мероприятий по снижению расходов АО «УМЗ». Проведенный всесторонний анализ расходов на предприятии АО «УМЗ» по-

зволяет заключить, что в целом на предприятии сложилась неэффективная система управления расходами. Причинами этого послужил рост материальных затрат, неблагоприятное соотношение цен на сырье и материалы и цен на готовую продукцию, рост расходов по обслуживанию производства. В целом, расходы на предприятии не достаточно контролируются менеджментом, в абсолютном и относительном выражении растут, что, очевидно, приводит к снижению эффективности предприятия.

Предлагаются следующие мероприятия.

1. Усиление контроля над прочими расходами, в частности по валютным операциям и операциям с ценными бумагами, неэффективное проведение которых приносило предприятию значительные убытки.

2. Пересмотр порядка работы с покупателями и заказчиками в случае, если имеет место просрочка платежа, совершенствование механизма начисления пеней и штрафных санкций, т.к. на предприятии существенна доля создаваемых резервов по сомнительной (просроченной по факту) дебиторской задолженности.

3. Усиление контроля над материальными расходами и расходами на оплату труда в сфере производства.

4. Повышение эффективности использования материальных ресурсов; поиск поставщиков с более выгодными условиями поставки сырья и материалов.

5. Усиление контроля за соотношением темпов роста производительности труда и заработной платы.

6. Снижение уровня коммерческих и управленческих расходов на предприятии.

7. Увеличение уровня операционного рычага.

Далее предлагаются к рассмотрению некоторые мероприятия по оптимизации расходов и выявлению резервов увеличения прибыли на предприятии АО «УМЗ». В связи с расширением маркетинговой деятельности предприятия руководству предлагается создание собственной маркетинговой службы в противоположность аутсорсингу.

Таким образом, предприятие перейдет от закупок ряда маркетинговых услуг на стороне к их выполнению собственными силами.

Разработанные рекомендации направлены на улучшение финансового и социально-экономического состояния деятельности АО «УМЗ», что в современных рыночных условиях приобретает практическую значимость.

Внедрение предлагаемых мероприятий в металлургической отрасли имеет огромное значение для потенциала Казахстана и общей мировой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов Г.П. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению: учебник. - М.: Закон и право, Юнити, 2000. – 130 с.
2. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: - М.: Проспект, 2006.
3. Короткова Э.М. Антикризисное управление. – М., 2002. – 432 с.

УДК 332.012

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЕМ ERP-СИСТЕМ

Четтыкбаев Р.К.

В настоящее время во всем мире происходит процесс перехода от использования локальных решений по автоматизации отдельных задач управления к внедрению комплексных систем автоматизации учета и управления на базе единого информационного пространства. Комплексные системы управления предприятием, известные как ERP-системы (Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия), позволяют интегрировать данные и процессы всех структурных подразделений организации в единую корпоративную информационную систему. Ин-

формационные технологии для поддержки жизненного цикла продукции промышленного производства (CALS-технологии) также строятся на основе применения комплексных систем автоматизации и в рамках единой информационной среды позволяют отследить все процессы производства – от идеи создания и проектирования изделия через технологическую подготовку производства и изготовление до реализации, сервисного обслуживания и утилизации продукции. Внедряются сегодня и BPM-системы (Business Process Management System) как программный инструментарий для управления бизнес-процессами предприятия, также опирающийся на единое информационное пространство.

К сожалению, рынок ERP- и BPM-систем в Республике Казахстан еще только формируется, а решения по комплексной автоматизации управления учреждениями образования на базе единой информационной среды и вовсе отсутствуют.

Обязательным условием применения этих средств является получение экономической эффективности от их внедрения. Для этого требуется проведение расчетов экономической эффективности и ее обоснования.

Обоснование экономической эффективности применения информационных технологий позволяет:

- определить необходимость и целесообразность затрат на создание и внедрение автоматизированной системы сбора и обработки информации на различных уровнях ИС;
- установить основные направления автоматизации обработки информации исходя из специфики различных уровней ИС, а также методов получения, передачи и обработки информации на каждом из них;
- выбрать экономически эффективные варианты технологических процессов обработки экономической информации.

Экономическая эффективность автоматизированной обработки информации обеспечивается за счет следующих основных факторов:

- высокая скорость сбора, передачи, обработки и выдачи информации, достигнутой за счет высокой производительности современных технических средств, максимального сокращения времени на выполнение отдельных операций;
- повышение качества выполнения экономических расчетов за счет создания единой информационной базы, установления четкого графика ее получения, устранения из нее постоянных данных и производных показателей, а также за счет ее централизованной обработки;
- улучшение информационного обслуживания различных уровней ИС за счет сокращения сроков разработки и получения документов.

Таким образом, общая эффективность применения информационных технологий находится в прямой зависимости от снижения затрат на обработку информации (так называемая прямая эффективность) и от достигаемого повышения уровня информационного обслуживания (так называемая косвенная эффективность).

Прямая эффективность выражается в снижении трудовых и стоимостных затрат на обработку экономической информации и непосредственно, т. е. количественно, влияет на экономические показатели деятельности вычислительных установок, занимающихся ее обработкой. В случае если до проведения оцениваемых работ предприятие вообще не было автоматизировано, достаточно сравнить результаты деятельности без автоматизации P_0 при соответствующих нулевых затратах ($З_0 = 0$) с результатами после автоматизации P, при соответствующих затратах $З$.

Упрощенно эффективность рассчитывается по формуле (1):

$$Э = P_1 - P_0 - З_1 \qquad (1)$$

Косвенная эффективность характеризует качественные изменения, происходящие в результате применения средств вычислительной техники. Они выражаются в повышении качества и оперативности выполнения расчетов, увеличении состава получаемой информации, повышении ее достоверности и оперативности и т. д.

В настоящее время нет методов для оценки доли эффективности от машинной обработки информации в общей эффективности, получаемой в результате различных мер по улучшению информационного об-

служивания предприятий различных сфер деятельности. В этом случае для расчета ожидаемой косвенной эффективности рекомендуется применять способ экспертных оценок. Он заключается в том, что на основе анализа изменения системы обработки информации за несколько периодов экспертным путем определяется возможное ее улучшение в результате использования более оперативной и развернутой информации.

Показатели прямой экономической эффективности определяются в результате сравнения затрат на обработку информации нескольких вариантов проектных решений. Важно, чтобы они рассматривались в равных условиях, т.е. при совпадении состава решаемых задач, объема исходных данных, степени достоверности.

Таким образом, предполагается наличие ряда альтернативных стратегий, принципиально различных между собой (разные поставщики компьютеров, оборудования и программ, различное число рабочих мест, разные сроки и этапы автоматизации и т.д.). Наиболее эффективный вариант автоматизации выбирается из множества прочих вариантов по наилучшему результату из совокупности обоснованных прогнозов результатов с учетом неопределенности и риска - наилучшим является вариант, обеспечивающий максимальный эффект при самом неблагоприятном прогнозе. В самом простом виде это можно рассмотреть как сравнение двух вариантов - спроектированного и базового. За базовый вариант принимается существующая технология автоматизированной обработки экономической информации, а за спроектированный - результат модификации существующей технологии.

Абсолютная экономическая эффективность разрабатываемого проекта - это снижение годовых стоимостных и трудовых затрат на обработку информации по сравнению с базовым вариантом технологического процесса обработки информации или со способом решения задачи. Иначе ее можно описать как разность между полученными результатами (или оценкой этих результатов в будущем) и затратами на автоматизацию.

Пусть годовая стоимость обработки информации состоит из стоимости работы оператора, стоимости материалов, амортизационных отчислений, накладных расходов и стоимости машинного времени работы на ЭВМ и при базисном варианте равна C_0, а при проектируемом - C_1, тогда:

$$\Delta C = C_0 - C_1 \qquad (2)$$

где ΔC - величина снижения затрат на обработку информации.

Так определяют экономичность разрабатываемого проекта. Если известно количество реализаций технологического процесса обработки (или количество решений статистической задачи) за год a и затраты на разовую реализацию процесса (решение задачи Cp), то годовые затраты составят величину $C = aCp$, которая определяется для базового и проектируемого вариантов отдельно.

При разработке проекта для комплекса взаимосвязанных задач затраты определяются следующим образом:

$$C = \sum_{k=1}^{m} a_k \, Cp_k, \qquad (3)$$

где a_k - количество решений k-й задачи в течение года; Cp_k - затраты на одно решение k-й задачи; m - число задач в комплексе.

Относительными показателями экономической эффективности проекта являются коэффициент эффективности затрат и индекс изменения затрат.

Коэффициент эффективности затрат Kc показывает, какая часть затрат будет сэкономлена при проектируемом варианте (или на сколько процентов снижаются затраты), и рассчитывается по следующим формулам:

$$K_c = \frac{\Delta C}{C_0} \text{ или } K_c = \frac{\Delta C}{C_0} * 100\% \qquad (4)$$

Индекс изменения затрат Ic показывает, во сколько раз снизятся затраты при проектируемом варианте, и может быть рассчитан по следующей формуле:

$$I_C = \frac{C}{C_0} \qquad (5)$$

Вместе с тем, внедрение проекта предполагает дополнительные капитальные затраты $К_д$, которые необходимо учитывать. Величина дополнительных капитальных затрат определяется следующим образом: $К_д = К_1 - К_0$, где $К_1$ и $К_0$ - капитальные затраты проектируемой и существующей (или базовой) системы обработки информации.

Эффективность капитальных затрат определяется сроком окупаемости дополнительных капитальных затрат t:

$$t = \frac{К_д}{\Delta C} = \frac{К_1 - К_0}{C_0 - C_1} \qquad (6)$$

Дополнительные капитальные затраты считаются экономически целесообразными в том случае, если они окупаются экономией текущих затрат в пределах нормативного срока окупаемости.

Определяется также расчетный коэффициент экономической эффективности капитальных затрат E_p:

$$E_p = \frac{\Delta C}{К_п} = \frac{1}{t} \qquad (7)$$

Данный коэффициент определяет долю окупаемости дополнительных капитальных затрат за год.

Вместе с определением стоимостных показателей прямой экономической эффективности можно рассчитать показатели снижения трудовых затрат на обработку статистической информации.

Абсолютным показателем снижения трудовых затрат является разность ΔT между годовыми трудовыми затратами (состоит из трудоемкости ручных операций, ввода данных с клавиатуры и автоматических операций на ЭВМ) базового и проектируемого вариантов проектных решений: $\Delta T = T_0 - T_1$,

где T_0, T_1 - годовая трудоемкость соответственно базового и проектируемого вариантов обработки информации.

Относительными показателями снижения трудовых затрат являются: коэффициент снижения трудовых затрат K_T:

$$K_T = \frac{\Delta T}{T_0} \text{ Или } K_T = \frac{\Delta T}{T_0} * 100\% \qquad (8)$$

и индекс изменения трудовых затрат:

$$I_T = \frac{T_0}{T_1} \qquad (9)$$

Эти показатели характеризуют рост производительности труда за счет внедрения более экономичного варианта проектных решений.

Значение абсолютного показателя снижения трудовых затрат может использоваться для определения возможного высвобождения персонала из сферы обработки информации:

$$p = \frac{\Delta T}{T_ф} * b, \qquad (10)$$

где $T_ф$ - годовой фонд времени одного работника, занятого в сфере обработки экономической информации;

b - коэффициент, учитывающий возможность полного высвобождения работников, за счет фонда времени которых рассчитана величина ΔT.

Особое значение имеет определение данного показателя при модернизации существующей технологии обработки информации в случае, если величина T_0 учитывает время, затраченное инженерно-техническими работниками.

Риск - это вероятность наступления неблагоприятных событий или выхода за временные или финансовые ограничения проекта из-за какой-либо неопределенности.

В науке об управлении существует отдельное направление - риск-менеджмент, призванное управлять рисками, минимизировать их отрицательные последствия. Основными компонентами управления рисками является идентификация, анализ рисков и планирование реагирования на них.

Итак, первым этапом риск - менеджмента является идентификация рисков. Все риски можно условно разделить на три группы:

1) проектные, связанные с ошибками в бюджете, графике работ, с проблемами персонала, изменением требований (вызванных как изменением текущих условий проекта, так и желанием заказчика). К данным рискам можно отнести болезни и

увольнение сотрудников, изменения в текущем законодательстве, замену представителя заказчика, контролирующего процесс, изменение мнения заказчика о проекте по ходу его развития. Ответственным за данный тип рисков исключительных ситуаций является менеджер проекта, способность которого улаживать подобного рода конфликты и определяет его профессиональную подготовку;

2) технические, связанные с проблемами реализации технических решений. Основными здесь обычно выступают проблемы разработки (способность разработчиков реализовать ту или иную задачу), неудовлетворительная производительность системы, внедрение и затруднения, связанные с окончательной адаптацией системы под конечных пользователей. Ответственное лицо за решение подобных проблем - обычно технический руководитель проекта или ведущий аналитик;

3) бизнес-риски, связанные с финансовой поддержкой проекта. Неожиданные сокращения бюджета, вызванные внешними факторами, могут привести не только к сокращению проекта и задач, которые он решает, но и к его полному провалу в случае не достижения главной цели. Для компании-разработчика к данному типу рисков обычно относятся ошибки в оценке рынка. В российских организациях также к подобного рода нештатным ситуациям относится потеря интереса к проекту со стороны конечных пользователей. Ответственным лицом в кредитной организации за подобные проблемы может быть заказчик (куратор) проекта или руководитель проектного комитета. Он должен заранее определить приоритеты и организовать резервы для решения приоритетных задач каждого этапа.

Более конкретную идентификацию и анализ рисков включает в себя разработка их спецификации и системы идентификации, а также вероятностная оценка возникновения внештатных ситуаций, оценка ущерба и расчет резервов для их преодоления. Снижение потерь при этом возможно за счет трех действий: профилактики (предотвращения), мониторинга (своевременного распознавания ситуации) и управления критической ситуацией (правильными действиями в случае ее возникновения). Рассмотрим более подробно каждое из них.

Профилактика - некие затраты на устранение, снижение вероятности или снижение ущерба нештатной ситуации. Нередко бывает очень трудно убедить заказчика в необходимости дополнительных затрат, особенно если угроза заказчику не очень понятна. Например, достаточно легко получить дополнительное финансирование на дополнительную проработку системы безопасности (угроза несанкционированного доступа), однако нередко очень трудно добиться обучения конечных пользователей, хотя неграмотная эксплуатация также может привести к образованию дыр в системе безопасности. И обычно только хорошо обоснованный документ с оценкой вероятности и значения ущерба может убедить заказчика в правильном распределении средств.

Мониторинг означает разработку системы показателей, определяющих возникновение той или иной проблемы, и механизмов их отслеживания. Своевременное распознавание проблемы нередко позволяет минимизировать потери или свести их к нулю. Например, отслеживание текущего законодательства и своевременное распознавание принципиальных изменений позволят существенно сократить затраты на адаптацию за счет изменений ряда концептуальных решений, таких, как изменение структуры данных или разработка новых алгоритмов. В случае, если время упущено, начинают работать механизмы латания дыр, которые приводят к усложнению системы и, как следствие, росту временных затрат на решения новых задач.

Управление критической ситуацией означает документирование и регламентирование действий в случае возникновения непредвиденной ситуации. Четкое понимание действий менеджером позволяет многократно снизить отрицательный эффект. Предварительное документирование действий позволит скорректировать расчетный эффект ущерба и, как следствие, снизить суммы резервов и сделать проект более привлекательным для инвесторов и заказчиков. Также частью работ по этому направлению может быть создание механизмов смягчения критической ситуации. На-

пример, наличие информации о квалифицированных соискателях на работу в организации будет очень кстати при неожиданном увольнении ключевого работника.

Управление эффективностью проектов является одним из ключевых инструментов антикризисного менеджмента, так как предприятие несет большие потери при нерациональном внедрении новой ИТ-технологии.

Для оценки экономической эффективности разработан целый ряд методов, которые условно можно разделить на три группы:

- классические методы оценки инвестиционных проектов, предполагающие определение таких показателей, как чистый приведенный доход (Net Present Value, NPV), внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return, IRR), срок окупаемости (Payback), экономическая привлекательность (Economic Value Added, EVA) и т.д.;

- затратные методы оценки, основными из которых можно назвать определение совокупной стоимости владения (Total Cost of Ownership, TCO) и его производные, такие как истинная стоимость владения (Real Cost of Ownership, RCO), совокупная стоимость владения приложениями (Total Cost of Application Ownership, TCA) и т.д.;

- комплексные методы оценки набора финансовых и нефинансовых показателей эффективности (Key Performance Indicators, KPI), такие как сбалансированная система показателей Нортона и Каплана (Balanced Scorecard, BSC), модель "стейкхолдер" и пирамида результативности Линча и Кросса и т.д.

Каждая из перечисленных выше групп обладает рядом достоинств и недостатков, предпочтительной областью применения, долей конструктивности и возможностью интегрирования в стратегию развития.

Более целесообразным представляется подход, основанный на четкой постановке измеримых целей перед началом проекта и контроле их достижения по его результатам.

В качестве измеримых (экономических) показателей эффективности внедрения интегрированной системы (ИС) управления часто рассматриваются:

- сокращение производственного цикла (на практике – на 35-65%);
- увеличение выручки (5-25 %);
- уменьшение оборотных средств в запасах (25-55%);
- повышение эффективности использования ресурсов (15-40%);
- повышение уровня обслуживания клиентов (25-60%);
- ускорение вывода нового товара на рынок (25-75%);
- снижение затрат (5-20%);
- снижение производственного брака (35-65%);
- сокращение производственного цикла (5-25%);
- увеличение оборачиваемости средств в расчетах (25-55%).

Очень важно понять, за счет каких инструментов, алгоритмов и объектов информационной системы достигаются такие результаты. Тогда значительно легче обосновать инвестиции в ИТ и, по сути, «продать идею» проекта внедрения спонсору, разъяснив, какие цели при этом могут быть достигнуты.

Снижение уровня запасов обусловлено управлением ими с использованием оптимизационного алгоритма. Он позволяет отслеживать в оперативном режиме уровень запасов и строить модель управления ими. В ходе проектов внедрения ИС такой результат возникает уже на стадии ее опытной эксплуатации, когда проводится инвентаризация запасов и определяется связь текущего уровня запасов с производственной программой.

Снижение производственного брака обусловлено применением методов контроля техпроцесса с целью повышения качества продукции. При разработке бизнес-процессов обычно определяется обязательный этап, на котором осуществляется контроль качества. Без его выполнения система блокирует дальнейшее «продвижение» по бизнес-процессу.

Увеличение объема продаж связано с улучшением качества обслуживания клиентов, которое достигается за счет таких функций, как автоматизация приема заказов, улучшение расчетов сроков доставки и

кредитного контроля.

Снижение транспортно - заготовительных расходов обусловлено возможностями системы по построению и анализу различных схем доставки, выбору оптимальных вариантов. Система позволяет автоматизировать этот процесс и предоставляет информацию для принятия решения.

Сокращение производственных затрат связано с улучшением прогнозирования спроса и оптимизацией использования производственных активов. Это достигается применением имеющихся в системе алгоритмов прогнозирования на основе анализа хранящейся информации.

Сокращение производственного цикла и сокращение цикла разработки новых продуктов осуществляется в результате применения средств моделирования на основе технологических данных системы.

Уменьшение затрат на административно-управленческий аппарат и устранение «ручной» подготовки и сопровождения документов связаны с возможностью автоматизированного ведения учета. Система также обеспечивает аналитиков и управленцев инструментами для самостоятельной подготовки отчетов.

Увеличение оборачиваемости средств в расчетах происходит благодаря наличию в системе инструментов для прогнозирования движения денежных средств. Это позволяет в оперативном режиме отслеживать дефицит (или избыточность) наличных денежных средств.

Помимо измеримых показателей отслеживают также качественные эффекты внедрения системы:

- возрастание инвестиционной привлекательности предприятия;
- повышение организационной дисциплины;
- формирование единой информационной среды;
- масштабируемость и др.

Для того, чтобы организовать работу по оценке эффективности будущего проекта внедрения ИС, необходимо:

- Зафиксировать стратегические цели компании.
- Определить структуру основных бизнес-процессов.
- Оценить эти процессы с позиции их влияния на достижение стратегических целей.
- Определить показатели, которые позволяют измерить это влияние.
- Определить для каждого процесса факторы, влияющие на него положительные и отрицательные.
- Подобрать количественные показатели, отражающие влияние этих факторов. Например: «сокращение числа отказов клиентов позволит увеличить оборот в 2 раза»; или «сокращение объема запасов сырья на 15% позволяет экономить расходы на хранение на 30%» и т.д.
- Рассчитать эти показатели в стоимостном выражении и включить их в обоснование экономического эффекта внедрения системы.

Автоматизированная система управления должна будет формироваться постепенно, путем последовательной разработки и внедрения модулей (подсистем), базирующихся на использовании единой нормативно-справочной информации, единых баз и хранилищ данных, что обеспечит однократный ввод данных и непротиворечивость информации различных подразделений.

Грамотно спроектированная и внедренная система позволит экономить материальные, трудовые и временные ресурсы, облегчит работу ряда ключевых сотрудников, высвободит время для анализа и стратегического управления, позволит повысить качество образовательного процесса, удовлетворенность потребителей и сотрудников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике: учебник / Под ред. проф. Г.А. Титоренко. - М.: ЮНИТИ, 2005.
2. Аглицкий Д.С., Аглицкий И.С. Рынок информационных технологий: проблемы и решения. - М.: Ладомир, 2000.
3. Божко В.П., Хорошилов А. В. Информационные технологии в статистике. - М.: Финстатинформ, 2002.
4. Годин В.В. Управление информационными ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 17 / В.

В. Годин, И. К. Корнеев. - М., 2000.
5. Исаев Д.В. Информатизация стратегического управления в сфере образования. – Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. – Т. 7. – №2. – С. 147-152.

УДК 352

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ОСНОВА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Крячковская И.М.

Экономическую основу местного самоуправления Республики Казахстан составляют:

- муниципальная собственность;
- местные финансы;
- имущество, находящееся в государственной собственности и переданное в управление органам местного самоуправления.

Материально-финансовые ресурсы, которые являются экономической основой местного самоуправления, определяют по сути эффективность местного самоуправления.

Экономические основы местного самоуправления представляют собой совокупность правовых норм, которые закрепляют и регулируют общественные отношения, и которые, в свою очередь, связаны с формированием и использованием муниципальной собственности, местных бюджетов и других местных финансов в интересах населения муниципального образования.

Экономические основы обеспечивают хозяйственную самостоятельность местного самоуправления, служат удовлетворению потребностей населения, создают условия для его жизнедеятельности.

Укрепление и развитие экономических основ местного самоуправления в огромной степени влияют на экономическое положение Казахстана в целом. Отсюда важно сделать вывод о том, что органы государственной власти должны содействовать развитию экономических основ местного самоуправления.

В соответствии в Конституцией Республики Казахстан, власти обеспечивают:

- регулирование с помощью законов порядка передачи объектов государственной собственности в муниципальную;
- передачу органам местного самоуправления материальных средств, необходимых для осуществления отдельных государственных полномочий, которыми могут наделяться законом эти органы;
- участие в решении задач через целевые региональные программы;
- компенсацию органам местного самоуправления дополнительных расходов, возникающих при выполнении принятых государственных решений;
- разработку государственных минимальных социальных стандартов;
- формирование муниципальной собственности.

Процесс формирования муниципальной собственности начался после принятия Закона Казахской ССР «О местном самоуправлении в РК» от 13 января 1992 года.

Согласно Гражданскому кодексу Республики Казахстан, муниципальной собственностью должно являться имущество, принадлежащее на праве собственности городским, сельским поселениям и другим муниципальным образованиям.

В Республике Казахстан имущество, находящееся в собственности местного (муниципального) образования, подразделяется на две части. Одна часть закрепляется за муниципальными предприятиями и учреждениями на правах хозяйственного ведения и оперативного управления. Другая часть его, то есть средства местного бюджета и иное муниципальное имущество, не закрепленное за муниципальными предприятиями и организациями, согласно Гражданскому кодексу Республики Казахстан, составляет казну соответствующего муниципального образования.

В состав муниципальной собственно-

сти должны входить:

- средства местного бюджета, внебюджетные фонды;
- имущество органов местного самоуправления;
- муниципальные земли и другие природные ресурсы, находящиеся в муниципальной собственности;
- муниципальные предприятия и организации;
- муниципальные банки и другие финансово-кредитные организации;
- муниципальный жилищный фонд и нежилые помещения;
- муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта, другое движимое и недвижимое имущество.

Субъектом муниципальной собственности выступают территориальные органы управления.

Учет муниципальной собственности осуществляется, согласно Положению «О порядке ведения, пользования и распоряжения муниципальной собственностью». Данное положение разработано в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан (Конституцией Республики Казахстан, Гражданским кодексом РК).

Учет собственности осуществляется комитетом по управлению имуществом путем ведения реестра объектов муниципальной собственности.

В реестре объектов муниципальной собственности города учитывается:

- муниципальные унитарные предприятия;
- муниципальные учреждения;
- муниципальные жилые и нежилые здания, строения, помещения, созданные и приобретенные за счет средств городского бюджета, внебюджетный фондов или переданные и отнесенные к муниципальной собственности в установленном законом порядке;
- пакеты акций в уставном капитале акционерных обществ;
- имущество структурных подразделений органов городского самоуправления, имеющих самостоятельный бюджет.

Органы местного самоуправления муниципального образования управляют муниципальной собственностью самостоятельно. Они вправе передавать объекты муниципальной собственности во временное или постоянное пользование физическим и юридическим лицам, сдавать в аренду, отчуждать в установленном порядке, совершать имущественные сделки, определять в договорах и соглашениях условия использования приватизированных и переданных в пользование объектов.

Муниципальная собственность признается и защищается государством (ст.87 Конституции Республики Казахстан). Объекты недвижимости (здания, сооружения, нежилые помещения), могут подвергаться купле-продаже, обмену, дарению, аренде: жилые помещения могут представляться во временное пользование, сдаваться в безвозмездное пользование на определенный срок, подвергаться доверительному управлению.

Купля – продажа объекта муниципальной собственности осуществляется юридическими и физическими лицами, подающие в комитет по управлению имуществом письменную заявку. После регистрации заявки в комитет осуществляет согласование продажи объекта недвижимости с балансодержателем территориальной администрации и другими организациями.

Приобретение объектов в муниципальную собственность (покупка), осуществляется на основании предложения департамента, управлений, комитетов и отделов, а также решений постоянных комиссий акимата.

Цена покупки или продажи объекта осуществляется по рыночной стоимости, определенной оценщиками, имеющими соответствующую лицензию. Договор купли-продажи объекта недвижимости заключается комитетом по управлению имуществом в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами.

Здания, строения, сооружения, жилые и нежилые помещения, другое недвижимое имущество может быть передано в любую другую собственность в обмен на другое имущество.

К договору мены применяется соответственно правило о купле-продаже (ст. 152 Гражданского кодекса РК).

Договор мены заключается комитетом по управлению имуществом в письменной форме и подлежит обязательной регистрации в комитете по управлению имуществом.

По договору дарения одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать в муниципальную собственность другой стороне (одариваемому) здания, строения, сооружения, жилые и нежилые помещения и другое недвижимое или движимое имущество. Дарителем (одаряемым) выступает комитет по управлению имуществом.

Решение о передаче собственности в дар по договору дарения принимает аким города. Договор дарения подлежит обязательной регистрации в комитете по управлению имуществом.

Во всех случаях - купле, мене, дарении - государственная регистрация прав собственности на объекты недвижимости по договорам осуществляется в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Арендодателем имущества является комитет по управлению имуществом. Арендатором могут быть юридические и физические лица Республики Казахстан, юридические и физические лица иностранных государств, совместные предприятия.

В аренду могут быть переданы земельные участки, предприятия и другие имущественные компоненты, здания, строения, сооружения, жилые и нежилые помещения, оборудования, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования.

Юридические и физические лица, желающие принять в аренду имущество, подают в комитет по управлению имуществом письменную заявку с указанием объекта, который они хотят взять в аренду.

При поступлении в комитет по управлению имуществом нескольких заявок производятся торги на право аренды.

Арендная плата за арендуемое имущество устанавливается в денежной форме и является средством местного бюджета.

Муниципальные представительные и исполнительные органы в целях выполнения ими своих функций наделяются определенными имущественными и финансово-бюджетными правами. Ресурсным обеспечением этих прав являются муниципальные финансы, которые охватывают местные бюджеты Республики – бюджеты областей, районов, городов, сельских поселений и финансы субъектов хозяйствования, используемые для удовлетворения территориальных потребностей.

Муниципальные финансы обеспечивают финансирование широкого круга мероприятий, связанных с социально - культурными и коммунально-бытовым обслуживанием населения.

Таким образом, муниципальные финансы – это система экономических отношений, посредством которой распределяются национальных доход, фонд денежных средств, используемые на экономическое и социальное развитие муниципальных образований.

Через муниципальные финансы государство эффективно проводит социальную политику. Предоставляя местным органам власти средства бюджетов, осуществляет финансирование образования, здравоохранения, коммунального обслуживания населения, строительства и содержание дорог.

Главным направлением использования муниципальных финансов является финансовое обеспечение социальной и производственной инфраструктуры. Источником муниципального финансирования являются бюджетные ассигнования и средства субъектов хозяйствования (предприятий, организаций).

Основной составной частью муниципальных финансов являются местные бюджеты. На сегодня все в большей степени местные органы власти призваны обеспечить комплексное развитие производственной и непроизводственной сфер на подведомственных территориях.

Значительно возрастает их координационная функция в социально - экономическом развитии территории. Это вызывает необходимость дальнейшего расширения и укрепления финансовой базы местных органов власти, решения важных проблем, связанных с совершенствованием методов формирования и использованием финансовых ресурсов муниципальных образований.

Одним из звеньев муниципальных финансов являются средства субъектов хозяйствования. К таковым относятся:

- во-первых, финансовые ресурсы предприятий, находящихся в муниципальной собственности, чаще всего это коммунальные предприятия;

- во-вторых, это финансовые ресурсы предприятий, фирм, организаций, используемые ими на финансирование социально-культурных и жилищно-коммунальных объектов.

На сегодняшний день в Республике Казахстан местные органы власти получили большое право в области руководства хозяйственным и культурным строительством на подведомственной территории. Они осуществляют руководство строительством, коммунальным хозяйством, образованием, здравоохранением; проводят мероприятия по благоустройству сел, городов; организуют работу в области дорожного строительства и так далее. Необходимо дальнейшее повышение роли муниципальных представительных и исполнительных органов в решении на своих территориях назревших задач экономического развития. Новые права местных органов власти предусматривают их участие во внешнеэкономических связях на принципах валютной окупаемости.

Для определения общего объема финансовых ресурсов, созданных и используемых на соответствующей территории, местными органами власти составляется территориальный сводный финансовый баланс.

При этом государственные и общественные органы предприятия, учреждения и организации представляют в местные органы власти сведения, необходимые для его составления.

В целях социальной защищенности населения за органами власти закреплено право на минимальный размер местных бюджетов в части текущих расходов. Он определяется, исходя из сохранения обеспеченности расходов по местному бюджету в предыдущем году с учетом увеличения расходов, вызванных решениями вышестоящими органами власти.

Местные органы власти имеют право на создание и использование внебюджетных фондов финансовых ресурсов местных органов власти и предприятий для финансирования общерегиональных мероприятий.

Им предоставлены права:

- самостоятельно определять направления использования средств местных бюджетов;

- в пределах имеющихся у них средств увеличивать связи централизованно устанавливаемых норм расхода на содержание жилищно-коммунального хозяйства, учреждений здравоохранения, образования, социального обеспечения, правоохранительных органов;

- устанавливать дополнительные льготы и пособия для усиления помощи отдельным категориям населения;

- образовывать резервные фонды.

Местные органы власти имеют определенные права в области финансово-бюджетных отношений.

Для местных органов власти определены: уровни закрепленных доходов, которые должны быть не менее 70% доходной части минимальных бюджетов; порядок предоставления и использования дотаций и субсидий; принципы определения и утверждения нормативов отчислений от регулирующих налогов; распределение доходов между различными видами бюджетов. Местные органы власти имеют право формировать расходы своих бюджетов.

Главной финансовой базой местных органов власти являются бюджеты. Бюджетные и имущественные права, предоставленные этим органам, дают им возможность составлять, рассматривать, утверждать и исполнять свои бюджеты, распоряжаться переданными в их ведение предприятиями и получать от них доходы.

Местные бюджеты являются одним из основных каналов доведения до населения конечных результатов производства. Через эти бюджеты общественные фонды потребления распределяются между отдельными группами населения. Из этих бюджетов финансируется отраслей производственной сферы, в первую очередь, местной пищевой промышленности, коммунального хозяйства.

Экономическая функция местных бюджетов проявляется в их назначении.

Эти бюджеты выполняют следующие функции:

- формирование денежных фондов, являющихся финансовым обеспечением деятельности местных органов власти;
- распределение и использование этих фондов между отраслями народного хозяйства;
- контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, организации, учреждения, подведомственных этим органам власти.

Доходы местных бюджетов. На местные органы власти возложена важная задача осуществления социальной политики государства. Финансирование мероприятий по социальному обслуживанию населения в решающей части проводится за счет средств этих бюджетов.

В основе распределения общегосударственных денежных ресурсов между звеньями бюджетной системы заложены принципы самостоятельности региональных бюджетов, их государственной финансовой поддержки, территориального формирования источников их доходов.

Исходя из этих принципов, доходы местных бюджетов формируются за счет собственных и регулирующих источников доходов.

Основу собственных доходов составляют местные налоги и сборы, отчисления от республиканских и региональных налогов, переданные в местные бюджеты в твердой доле на постоянной основе.

Государство предоставляет территориальным органам власти сверх имеющихся в их распоряжении собственных доходов финансовые ресурсы, необходимые для выполнения возложенных на них функций.

Таким образом, государство регулирует все бюджеты, балансирует их доходы и расходы.

К регулирующим доходам относятся все финансовые ресурсы, используемые для этих целей: процентные отчисления от республиканских и региональных налогов, дотаций, субвенций, средств, полученных из вышестоящих бюджетов по взаимным расчетам.

Это средства, переданные вышестоящим органом власти нижестоящему на основании юридического акта (закона, распоряжения, постановления, решения).

Передача средств производится либо заблаговременно, до начала планируемого года на основании плана регулирования и законодательного акта о бюджете на планируемый год, либо в процессе исполнения бюджета по указанию вышестоящих распорядительных и исполнительных органов.

Местные бюджеты в Казахстане занимают по доходам 35%, а по расходам – 40% от объемов средств государственного бюджета.

Собственные доходы местных бюджетов формируются с помощью местных налогов и сборов.

Наиболее крупные местные налоги и сборы:

- поступление по административным штрафам и санкциям;
- сборы, взимаемые автомобильной инспекцией;
- сборы за регистрацию предприятий, общественных организаций, банков и их филиалов;
- транспортный налог; налог на рекламу;
- налог на перепродажу автомобиля, вычислительной техники и персональных компьютеров;
- сбор за право торговли;
- целевые сборы с граждан и предприятий всех организационно-правовых форм на содержание милиции, благоустройство и другие цели;
- регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- сбор за уборку территорий населенных пунктов;
- поступления от лицензирования отдельных видов деятельности;
- налоги на имущество; земельный налог; платеж за пользование недрами и природными ресурсами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондарь Н.С., Черников М.А. Муниципальное право и практика его реализации в городском самоуправлении. – Ростов-на-Дону, 1996.
2. Воронин А.Г., Лапшин В.А. и др. Основы управления муниципальным хозяйством. – Спб., 1996.

3. Когут А.Е. Система местного самоуправления. – СПб., 1995.
4. Краснов М.А. Введение в муниципальное право. – М., 1993.
5. Ли Якокка. Карьера менеджера. – М., Прогресс, 1990.
6. Морозова Т.Г. Муниципальный менеджмент. – М., ЮНИТИ, 1997.
7. Яновский В.В., Кирсанов С.А. Государственное управление. Учеб. пособие. – М., 2009.
8. Васильев В.Н., Деханова Н.Г., Холоденко Ю.А.Государственное управление. – М.: «Дело и Сервис», 2010.
9. Васильев А.А. Муниципальное управление: Конспект лекций – Н.-Новгород, 2000.
10. Анимица Е.Г., Тартышный А.Т. Основы местного самоуправления. – М.: ИНФРА – М., 2000.
11. Барабашев Г.В. Местное самоуправление. – МГУ, 1996.

УДК 316.46

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА

Саданова Ж.К.

В течение жизни человек живет и действует в социуме, в котором существуют как лидеры, так и их последователи. Лидером является человек, который может и умеет влиять на поведение других людей, брать на себя ответственность за происходящее, последовательно идти к достижению конкретных целей и, самое важное, вести за собой команду.

«Лидерство – это искусство заставлять других делать то, что ты хочешь, так, чтобы они думали, будто сами хотят делать это», – говорил Дуайт Эйзенхауэр, известный военачальник и президент США, имея в виду способность лидера оказывать влияние на своих последователей. «Менеджмент – это искусство добиваться необходимого, а лидерство – искусство определять, чего необходимо добиться», – утверждал Питер Друкер, классик менеджмента, подразумевая различие между управлением в рамках заданной системы и способностью изменять саму систему. Эту же мысль подчеркивал предприниматель Росс Перо. Он считал, что «людьми нельзя управлять. Управлять можно запасами, а людей необходимо вести за собой».

С давних времен ученые задавались вопросами о происхождении и развитии лидерства. Однако возможности для научного исследования лидерства появились только в XX веке в связи с развитием общественных наук, в первую очередь, психологии и социологии. Становление промышленности и, как следствие, широкая распространенность профессии менеджера значительно усилили интерес к этой проблеме.

При изучении данного феномена важно понимать разницу между лидерством и менеджментом, администрированием. В целом, менеджмент - это руководство в пределах заданной сферы ответственности и в рамках установленных процедур, а не создание нового. Лидеры сами формируют контекст и задачи, создают свое видение будущего.

Далее выделим общие характеристики феномена лидерства, которые позволят определять в каждом конкретном случае, идет ли речь о лидерстве или нет.

1. Лидер должен иметь последователей. За лидером следуют преданные ему ведомые, ученики, последователи. У нелидеров таковых нет. Никто не становится лидером прежде, чем обретает последователей.

Ученики - это тот элемент, который лежит в основе лидерства и его наличие дает человеку право считаться лидером. Каждый лидер становится лидером только тогда, когда он обретает последователей. Именно они делают лидера тем, кем он является.

2. Лидерство – это сфера взаимодействия. Лидерам необходимы ученики и последователи, поэтому феномен лидерства является продуктом отношений между ли-

дером и людьми, идущими за ним. В конечном итоге, последователи замечают, в первую очередь, действия и поступки лидера и на этой основе формируют его восприятие. Поэтому лидерство лучше рассматривать как сферу взаимодействия. Лидерство не столько личностный, сколько межличностный феномен. Важная задача лидера состоит в построении прочных рабочих отношений с другими людьми.

3. Лидерство основано на авторитете. В основе авторитета лежат качества, имеющие высокую ценность для членов конкретной группы. Наличие этих качеств у лидера предопределяет лояльность последователей к его поступкам, приверженность и доверие к его решениям, которые он может принимать самостоятельно, не советуясь с группой.

4. Лидерство складывается из событий (актов) лидерства. Обычно лидерство рассматривается как длительный процесс, в ходе которого лидеры руководят, последователи идут за ними, а весь процесс продолжается, и продолжается до тех пор, пока лидер жив или предпочитает осуществлять руководство. Однако процесс лидерства складывается из актов лидерства, то есть событий, имеющих начало и конец.

5. Лидерство основано на неформальном влиянии лидера. Лидер обладает влиянием на последователей, но этот ресурс влияния имеет выраженный личностный компонент (а не просто формальный, должностной). Он не может быть основан на позиции долженствования, соблюдения уставов и должностных инструкций. Нельзя заставить других следовать за лидером. Это возможно в случае руководства, но не лидерства. В отличие от руководителя, лидер не приказывает, а предлагает. И последователь, даже если он и находится в отношениях субординации с руководителем-лидером, поддается влиянию и осуществляет поручение не потому, что обязан, а потому, что ему хочется так поступить в данном конкретном случае.

6. Лидерство - когнитивный конструкт. Понятие «лидерство» не является наблюдаемым качеством, а когнитивно конструируется по мере того, как определенные поступки ассоциируются с представлением о лидерском поведении. Для успешности становления человека в качестве лидера в конкретной социальной группе ему необходимо изучать качества, которые члены этой группы воспринимают как лидерские, и факторы, которые они рассматривают, когда приписывают определенные результаты лидерству.

Рассмотрим понятия «лидерство» и «управление». Они далеко не всегда тождественны, но суть их различий большинство людей представляют себе неправильно. Это две отдельные, дополняющие друг друга системы действий. Каждая имеет свою функцию и характерные для нее виды деятельности. Для успеха в современном мире, все более сложном и быстро меняющемся, необходимо освоить и то, и другое.

Разумеется, не каждый способен одновременно быть хорошим лидером и грамотным менеджером. У некоторых людей - настоящий талант к управленческой работе, но не хватает лидерских качеств. Другие обладают явными задатками лидера, но по разным причинам не способны стать эффективными менеджерами. Если руководитель достаточно умен, то в его компании будут ценить и тех и других и постараются, чтобы эти талантливые люди стали частью коллектива. Если организация хочет выжить и тем более добиться успеха в современных условиях, ей необходимы и менеджеры, и лидеры.

Менеджмент в компаниях имеет дело с управлением сложными структурами. Он состоит из формальных управленческих методов и процедур. В отсутствие грамотного менеджмента хаос охватит эти сложные предприятия настолько, что поставит под угрозу само их существование. Умелый менеджмент вносит в основные показатели деятельности компании, такие, как качество и прибыльность продукции, известную долю упорядоченности и последовательности.

Что же касается лидерства, то оно связано, прежде всего, с умением достойно справляться с переменами. В последние годы лидерство приобрело особое значение. Отчасти это объясняется тем, что современный деловой мир отличается крайне жесткой конкуренцией и повышенной изменчивостью.

Чтобы успешно управлять сложной

структурой, менеджеры компании, прежде всего, осуществляют планирование и формирование бюджета - иначе говоря, ставят перед фирмой цели на будущее (как правило, на ближайший месяц или год), подробно определяют этапы на пути к их достижению и затем распределяют ресурсы для осуществления этих планов. Что же касается лидеров, призванных совершить конструктивные организационные изменения, то их работа начинается с выбора курса развития - создания желаемого образа компании в будущем (часто весьма отдаленном), а также разработки стратегий для осуществления необходимых мер, чтобы воплотить этот образ в жизнь.

Поскольку основная функция лидера - быть проводником изменений, особое значение приобретает умение вызвать в людях энтузиазм. Именно он помогает преодолеть неизбежные барьеры на пути к организационным преобразованиям. Выбор стратегического курса задает курс развития, а способность убедить людей стать вашими союзниками побуждает их сознательно встать на этот путь. Точно так же верная мотивация дает людям уверенность в том, что у них хватит сил преодолеть все преграды.

Логика менеджера иная. Он берет на себя функцию контроля: сравнивает реальное состояние компании с тем, которое должно быть, и при наличии отклонений от плана принимает корректирующие меры.

Лидерство - это нечто совсем другое. Воплощение в жизнь грандиозных замыслов всегда требует особого прилива энергии. Мотивируя и вдохновляя людей, лидеры вызывают в них энтузиазм. Но происходит это не за счет того, что работников принуждают двигаться в нужном направлении, как это делает менеджер в рамках процедуры дисциплинарного контроля. Все дело в том, что призывы лидера позволяют людям удовлетворять такие естественные человеческие потребности, как стремление к достижениям, необходимость испытывать чувство причастности к общему делу и самоуважение, жажда общественного признания, желание чувствовать себя хозяином своей судьбы и иметь возможность жить в соответствии со своими идеалами. Эти призывы проникают в глубину души и вызывают в нас энергичный отклик.

Настоящие лидеры владеют разными технологиями мотивации. Во-первых, излагая свое видение будущего компании, они всегда учитывают, какие моральные ценности и традиции присущи той аудитории, к которой обращаются. Это делает работу более значимой в глазах сотрудников. Во-вторых, лидеры регулярно подключают членов коллектива к обсуждению возможных путей осуществления своего замысла (или той его части, которая более всего по душе конкретному работнику). Благодаря этому люди чувствуют, что к их мнению прислушиваются и что они оказывают влияние на жизнь организации. Еще один важный метод мотивации - всячески поддерживать усилия сотрудников по воплощению корпоративного идеала в жизнь: давать наставления, сообщать свое мнение об их работе и самому служить примером достойного поведения. Подчиненным это помогает расти в профессиональном плане и повышает их самооценку. Наконец, грамотные лидеры ценят личные достижения своих сотрудников и не забывают их поощрять. Это дает людям не только радость успеха, но и сознание того, что они - часть организации, в которой их ценят. Если лидер следует всем этим правилам, сама работа становится для его подчиненных источником вдохновения.

Прочные неформальные отношения, а они всегда присутствуют в компаниях с гармоничной корпоративной культурой, помогают координировать лидерские функции почти так же, как деятельность менеджера - формальная структура, деятельность лидера - неформальные коммуникации. Когда возникают какие-либо противоречия, неформальные отношения помогают разрешить конфликт. Строго говоря, обширные неформальные связи настолько важны, что их создание должно быть как можно раньше поставлено во главу угла любой крупной лидерской инициативы.

Когда трудности, с которыми сталкиваются организации, действительно требуют появления личности недюжинного масштаба, то, судя по известным примерам, отбор и обучение таких людей все равно сильно зависит от стечения обстоятельств.

Мы не знаем способов гарантированного воспитания великих лидеров. К тому же, помимо фактора случайности, тут есть и более серьезный вопрос: как соотносятся между собой потребность в квалифицированных менеджерах и нехватка выдающихся лидеров? Условия, необходимые для подготовки достаточного количества людей, способных решать практические управленческие задачи, могут оказаться неблагоприятными для развития выдающихся лидеров. В то же время, их присутствие в организации способно помешать профессиональному развитию менеджеров, которых в атмосфере неупорядоченности, часто создаваемой вокруг себя лидерами, обычно охватывает растерянность.

Лидеры, как правило, относятся к другому типу личности - к «дважды рожденным». Это люди, которые чувствуют свою оторванность от окружающего мира. Они, конечно, могут работать в коллективе, но никогда не ощущают себя его частью. Их восприятие собственного «я» не зависит от принадлежности к тем или иным группам, должностного статуса и прочих показателей, характеризующих место человека в обществе. Вероятно, их взгляд на свою индивидуальность может дать нам теоретическую базу для объяснения постоянной тяги некоторых людей к переменам. Методы осуществления этих преобразований могут быть любыми - технологическими, политическими или идеологическими, но цель одна: коренным образом преобразовать человеческие, экономические и политические отношения.

Рассматривая становление лидера, мы должны изучить два разных типа жизненного пути: 1) формирование личности путем социализации, в процессе которой человек учится иметь дело с общественными институтами и поддерживать равновесие социальных отношений, и 2) развитие через самостоятельное овладение знаниями, побуждающее личность выступать за психологические и социальные изменения. По первому пути идет общество, когда воспитывает менеджерские таланты; второй путь ведет к формированию лидера.

Все дело в том, что талант - не единственный фактор, влияющий на развитие личности. Достаточно упомянуть, что лидеры по натуре сродни художникам и другим одаренным людям, которым часто приходится бороться с неврозами. Их работоспособность значительно колеблется даже в пределах короткого промежутка времени, так что некоторые потенциальные лидеры этой борьбы не выдерживают и терпят в ней полное поражение. Немаловажно и то, что, кроме периода раннего детства, на всем жизненном пути менеджеров и лидеров люди, которых они встречают, оказывают на их развитие неодинаковое влияние. Если у менеджеров налаживаются нормальные ровные отношения с множеством людей, то лидеры устанавливают - и разрывают - глубоко личные связи, требующие от обеих сторон полной отдачи.

Видение перспектив организации значит для рыночного успеха ничуть не меньше, чем стратегия. Руководители коммерческих организаций используют для развития корпораций разные виды воображения: маркетинговое, производственное и прочие. Источник этого воображения - особые способности, которые мы обозначаем словом «талант». Одаренные лидеры остро чувствуют любые пробелы в деятельности фирмы - наличие неудовлетворенных потребностей покупателей, возможность усовершенствования производственных операций или применения новых технологий для разработки нового продукта - и стремятся их устранить.

У лидеров куда больше общего с художниками, учеными и людьми других творческих профессий, чем у менеджеров. Чтобы грамотно использовать это сходство склонностей и интересов в педагогических целях, во время учебы следует меньше времени отводить на изучение стратегических схем и компьютерных моделей и больше - на мысленные эксперименты, дающие простор для свободной игры ума и воображения. Если удастся именно так расставить акценты в программе обучения, то из школ бизнеса гораздо чаще будут выходить незаурядные личности, готовые стать настоящими лидерами.

Основные практические отличия лидерской деятельности от менеджерской приведены в следующей таблице:

Лидер	Менеджер
Ищет изменений.	Стремится к стабильности
Ведет за собой людей.	Управляет работой.
Обладает последователями и приверженцами.	Имеет подчиненных.
Концентрируется на стратегических, долгосрочных перспективах.	Концентрируется на актуальных, тактических задачах.
В центре внимания – видение.	В центре внимания – конкретные задачи.
Указывает своим последователям нужное направление.	Детально планирует деятельность своих подчиненных.
Действует, как фасилитатор.	Добивается претворения нужных решений в жизнь.
Влияние его основывается на личной харизме.	Его влияние основано на формальных властных полномочиях.
Обращается к чувствам.	Обращается к разуму.
Черпает энергию и источники влияния в любви к своему делу.	Опирается на контроль.
Сам изменяет и формирует культуру организации.	Взаимодействует с культурой и подстраивается под нее.
Действует проактивно.	Действует реактивно.
Убеждают последователей.	Приказывают подчиненным.
Вознаграждение их последователей – самоуважение, интерес и удовольствие от работы.	Их подчиненные получают в качестве вознаграждения деньги.
Стремления – это приоритет.	Действия важнее стремлений.
Ищет достижений.	Ориентирован на результат.
Легко идет на риск.	Старается минимизировать любые риски.
Может нарушать правила.	Создает правила.
Позитивно использует конфликтные ситуации.	Избегает конфликтов.
Ищет новых возможностей.	Ходит по накатанным путям.
Считает важным соблюдать справедливость.	Сам устанавливает, что считать справедливостью.
Принимает во внимание то, что правильно на деле.	Стремится всегда утверждать собственную правоту.
Завоевывает доверие.	Требует доверия.
Признает свои ошибки.	Обвиняет других.

Можно сказать, что основное различие между лидерством и менеджментом – это природа мотивации сотрудников, и именно эта разница определяет все остальные важные расхождения этих двух подходов. Если менеджеры управляют подчиненными, то лидеры ведут за собой приверженцев и последователей.

Важно понимать, что для успешного функционирования и развития организации необходимы оба подхода – и лидерство, и менеджмент. Лидерство дает компании импульс к движению и его вектор, а менеджмент необходим, чтобы управлять людьми и ресурсами так, чтобы это соответствовало принципам и ценностям.

Если у компании есть хорошие лидеры, но нет необходимого менеджмента, это проигрышная ситуация, ведь на одном вдохновении, идеях и стремлениях, не подкрепленных структурированной и целенаправленной деятельностью, далеко не уедешь.

Итак, задача лидерства – установить для организации направление движения, а менеджмент нужен для того, чтобы все ресурсы, которыми она обладает, распределялись так, чтобы достичь намеченных целей и привести компанию к заданному видению. При этом менеджер может быть, а может и не быть лидером, равно как и наоборот.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильин Н.И., Лукманова И.Г., Немчин А.Н. Управление персоналом / Под общ. ред. В.Д. Шапиро. - М., 1996. С. 484.
2. Евтихов О.В. Стратегии и приемы лидерства: теория и практика. – СПб.: Речь, 2007.- 238 с.
3. Шеклтон В. Психология лидерства в бизнесе. – СПб.: Питер, 2003. – 222 с.

УДК 331.105.316

ВЛАСТЬ И ПАРТНЕРСТВО В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Чернякова Е.А.

Внутри любой организации существует сложная сеть отношений. Фактор власти и механизм влияния - партнерство являются необходимыми элементами в функционировании организаций, а также экономики и общества в целом. Грамотная власть и соучастие в каждой организации необходимы для эффективного осуществления функций планирования, организации, мотивации и контроля. Из этого следует, что данная тема является актуальной. Также актуальность обусловливается тем, что руководитель должен обладать властью как формальной, так и неформальной и применять ее. Это необходимо для того, чтобы персонал организации качественно выполнял все поручения [1].

Под эффективной системой управления понимается система, обладающая двумя свойствами:

1) максимальной эффективностью решений, принимаемых руководителем;

2) эффективностью выполнения этих решений подчиненными.

Об успехах менеджеров судят по тому, как они побуждают к работе других. Побуждать, или мотивировать, людей можно, только воздействуя на них определенным образом или влияя на них.

В управленческой литературе способность оказывать влияние на поведение людей называется властью. Власть может относиться к индивиду, группе и организации в целом. Власть может существовать, но не использоваться. Если сотрудник работает по правилам, то у руководителя нет необходимости применять к нему власть. Власть - это функция взаимозависимости. Чем больше один человек зависит от другого, тем больше власти и у того, и у другого. Власть имеет один индивид в отношении другого, одна группа - в отношении другой. Концепция власти строится на взаимодействии людей и групп в организации. Власть используют и начальники, и подчиненные, для того, чтобы достичь своих целей или укрепить свое положение. Власть пронизывает всю жизнь организации, поддерживает ее структуру. Без власти нет организации. Успех и неудачи в применении власти или реакция на нее, в основном, определяются пониманием власти, знанием, как и когда ею пользоваться, а также способностью предвидеть последствия ее использования. Власть никогда не бывает абсолютной и неменяющейся. Власть - это отношения в динамике, отношения, меняющие и ситуацию, и людей, отношения, меняющиеся во времени. Понимание отношений власти требует уяснения конкретной ситуации и тех, кто в нее вовлечен [2].

Баланс власти говорит о том, что не существует реальной абсолютной власти, так как никто не может влиять на всех людей во всех ситуациях. В условиях организации власть только отчасти определяется иерархией. Сколько власти имеет тот или иной человек в данной ситуации, определяется не уровнем его формальных полномочий, а степенью зависимости от другого лица. Чем больше зависимость от другого

лица, тем больше власть данного лица.

Обычно руководитель имеет власть над подчиненными потому, что последние зависят от него в таких вопросах, как повышение заработной платы, рабочие задания, продвижение по службе, расширение полномочий, удовлетворение социальных потребностей. Однако и подчиненные имеют власть над руководителем, так как последний зависит от них в таких вопросах, как необходимая для принятия решений информация, неформальные контакты с людьми в других подразделениях, влияние, которое подчиненные могут оказывать на своих коллег, и способность подчиненных выполнять задания. Руководитель должен осознавать, что поскольку подчиненные тоже обладают властью, использование им в одностороннем порядке своей власти в полном объеме может вызвать у подчиненных такую реакцию, при которой они захотят продемонстрировать собственную власть. Это может принести к напрасной трате усилий и снизить уровень достижения целей. Поэтому руководитель должен поддерживать разумный баланс власти, достаточной для обеспечения достижения целей, но не вызывающей у подчиненных чувства обездоленности и непокорности [3].

Власть может принимать разнообразные формы, Френч и Рэйвен - исследователи в области власти и руководства, разработали удобную классификацию основ власти. Согласно их классификации, имеется пять основных форм власти:

- Власть, основанная на принуждении. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность наказывать таким образом, который помешает удовлетворению какой-то насущной.

- Власть, основанная на вознаграждении. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность удовлетворить насущную потребность или доставить удовольствие.

- Экспертная власть. Исполнитель верит, что влияющий обладает специальными знаниями, которые позволят удовлетворить потребность.

- Эталонная власть (власть примера). Характеристики или свойства влияющего настолько привлекательны для исполнителя, что он хочет быть таким же, как влияющий.

- Законная власть. Исполнитель верит, что влияющий имеет право отдавать приказания, и что его долг - подчиняться им.

Все источники власти разделены на две большие группы. К первой группе отнесены источники власти, которые имеют личностную основу, ко второй - организационную основу, которую называют также структурно-ситуационной. Основой власти называется то, откуда она происходит, а источником власти - то, через что данная основа используется. В группу, составляющую личностную основу власти, включаются следующие источники власти: экспертная власть, власть примера, право на власть, власть информации, потребность во власти. В группу, составляющую организационную основу власти, входят в качестве источников власти: принятие решения, вознаграждение и принуждение, власть над ресурсами и власть связей [4].

В дополнение к формальным полномочиям, руководителю требуется власть, так как он зависит от людей как в пределах своей цепи команд, так и вне ее. Во всех организациях для достижения эффективного функционирования необходимо надлежащее применение власти. В различных подразделениях организации руководитель зависит от своего непосредственного начальства, подчиненных и коллег. Фактически эти группы представляют собой часть окружающей руководителя среды. Без содействия этих людей руководитель не может эффективно осуществлять свои функции. Многие руководители также напрямую зависят от людей и организаций, находящихся вне их собственной организации - поставщиков, заказчиков, конкурентов, регулирующих их деятельность ведомств и профсоюзов. В идеальном варианте все эти люди и силы будут охотно сотрудничать с руководителем и предоставлять все необходимое для выполнения работы и достижения целей организации.

Даже в том случае, когда руководитель обладает четко определенными полномочиями направлять усилия подчиненных, это не всегда оказывается возможным. Современные рабочие обычно гораздо бо-

лее образованы и меньше согласны смиряться с традиционной властью, чем их предшественники. Даже если такой проблемы не возникнет, руководитель часто зависит от людей, которые ему формально не подчинены. Эта зависимость от факторов и людей, которыми нельзя управлять напрямую, является основной причиной трудностей, которую испытывает руководящий персонал. Если руководитель не в состоянии эффективно взаимодействовать с этими многочисленными «неуправляемыми» силами, он не может выполнять свою собственную работу, а это обязательно снизит эффективность, как индивидуального трудового вклада, так и деятельности всей организации. Власть является фактически единственным средством, которым располагает руководитель для разрешения подобных ситуаций. Если руководитель не обладает достаточной властью, чтобы влиять на тех, от кого зависит эффективность его деятельности, он не сможет получить ресурсы, необходимые для определения и достижения целей через других людей. Таким образом, власть, хотя часто и неправильно используемая, является необходимым условием успешной деятельности организации.

Возможность передачи полномочий в соответствующей ситуации заложена в каждом типе власти. Однако в последние годы среда, в которой функционируют организации, претерпела значительные изменения. В среднем, уровень образования людей повысился. Некоторые более мелкие организации и подразделения в крупных организациях, особенно в наукоемких отраслях – таких, как аэронавтика и космические исследования, вычислительная техника, электроника и химия - почти целиком укомплектованы персоналом, имеющим ученые степени. Очень часто встречаются подразделения, где все имеют высшее образование. Этот более высокий образовательный уровень во многих случаях ликвидировал вековой интеллектуальный разрыв между руководителями и исполнителями. С годами социальные и финансовые различия между людьми тоже уменьшаются. Следовательно, становится все труднее основывать власть только на принуждении, вознаграждении, традиции, харизме или даже компетенции.

По мере того, как способности исполнителя подошли вплотную к способностям руководителя, стала возрастать необходимость искать сотрудничества со стороны исполнителя, чтобы иметь возможность на него влиять.

Экспертная власть как руководителя, так и исполнителя может быть объединена в единую позицию, в которую оба будут искренне верить. Влияние имеет успех потому, что люди, вдохновленные потребностями высокого уровня, как правило, работают усерднее всего на ту цель, которая была сформулирована с их участием. Однако решимость, основанная на единстве, может так же воздействовать на руководителя, как и на исполнителя.

Участие в принятии решений совершенно явно апеллирует к потребностям более высокого уровня - власти, компетентности, успехе или самовыражении. Поэтому этот подход нужно использовать только в тех случаях, когда такие потребности являются активными мотивирующими факторами и при условии, что можно положиться на то, что исполнитель будет работать на цели, которые он или она сами выбрали.

В 40-е годы на одной из фабрик швейных изделий было проведено очень важное исследование эффективности участия. Было, в частности, обнаружено, что когда рабочим разрешалось участвовать в обсуждении предлагаемых изменений в их работу, они меньше сопротивлялись этим переменам. Наблюдалась более высокая производительность труда и меньшая текучесть кадров по сравнению с рабочими, которым не разрешалось участвовать в этом. Другие исследования показали, что участие имеет положительное воздействие на удовлетворенность работой и производительность труда. В результате, авторы, принадлежащие к бихевиористской школе в теории управления, такие, как Дуглас МакГрегор и Рэнсис Лайкерт, стали ярыми сторонниками участия трудящихся в управлении.

К сожалению, другие исследования показали, что участие в управлении годится не для всех ситуаций. Работники, которые не любят неясности, не очень склонны

к индивидуализму и предпочитают жестко контролируемые авторитарные ситуации, лучше всего работают в более контролируемых условиях, где очень мало места для участия трудящихся в управлении.

Когда говорят о власти, основанной на вознаграждении, то не имеется в виду регулярную выплату заработной платы, т.к. этот инструмент всегда присутствует в составе системы мотивации, как и заинтересованность не потерять работу в связи с увольнением (власть через страх). Речь идёт о некоторой системе «бонусов», получаемых руководителем или специалистом (периодически или единовременно), вносящим значительный вклад в работу предприятия.

В век рыночных отношений основными силами, заставляющими людей идти на работу, стремиться к профессиональному и карьерному росту являются деньги и потребность самоутвердиться, достигнув определённого уровня, как специалист или как руководитель. В результате, для эффективной реализации власти, основанной на вознаграждении, необходимо удовлетворять эти потребности персонала, используя различные подходы, в зависимости от статуса сотрудника.

Так, для менеджмента высшего звена предлагается вводить систему опционов на покупку акций компании или присваивать статус «партёра», премируя процентами от общей прибыли. Причём, в первом случае топ-менеджер становится одним из собственников предприятия, что, на мой взгляд, оказывает более плодотворное влияние, так как на подсознательном уровне человек всегда относится бережнее к «собственному», чем к «чужому». В этом случае, топ-менеджер знает, что размер полученной им прибыли напрямую зависит от успешности компании и темпов её развития, а власть, основанная на вознаграждении, усиливается эффектом настоящего «партнерства» [5].

Если речь идёт о поощрениях персонала и руководителей среднего и низшего звена, то здесь могут применяться и более простые формы премирования по результатам работы конкретного специалиста, или всего подразделения в целом. Для этой категории персонала так же актуальны вопросы повышения заработной платы с соответствующим повышением в должности или без него. При этом, если о работе топ-менеджеров можно судить по общим экономическим показателям предприятия, то для того чтобы объективно оценивать вклад персонала, необходимо ввести систему беспристрастного контроля.

Примером такой системы может служить электронная ERP-система, разработанная и используемая биллинговой компанией Cboss «Cboss-mis». Не вдаваясь в подробности описания данной системы, отметим, что она позволяет обеспечивает полный контроль и объективно оценивать не только сроки и качество исполнения поставленной задачи, но и эффективность работы персонала, дисциплинированность, загруженность работой и даже взаимоотношения с коллективом. При этом влияние субъективного человеческого фактора на эту оценку сводится к минимуму.

Одним из эффективных приёмов, реализующих власть, основанную на вознаграждении, может стать ввод системы «квалификационных уровней» (далее – КУ), суть которой заключается в присвоении каждому сотруднику некоторого уровня, измеряемого в условных единицах. Относительно этого уровня рассчитывается заработная плата, и предоставляются дополнительные привилегии.

КУ может повышаться или, в редких случаях, понижаться, по результатам выполненной работы или проведённой аттестации. Данный механизм позволяет совмещать материальное и моральное вознаграждение.

Система влияния, основанная на материальном стимулировании, должна быть очень хорошо продумана с точки зрения психологии персонала и побуждать трудящихся проявлять максимум старания и энтузиазма при выполнении должностных обязанностей. Коллективные «одноразовые» премии, выдаваемы без такой системы, будут восприниматься персоналом в лучшем случае, как приятная неожиданность, но не посодействуют более интенсивной и качественной работе, что является напрасной тратой денежных средств предприятия.

Как уже упоминалось выше, эффект влияния механизма «партнёрства» можно

распространить и на руководителей высокого звена, продавая им небольшую долю бизнеса на льготных условиях. Хорошим примером могут служить опционы на покупку акций компании - АО, т.е. контракт на покупку определённого пакета акций в определённое время по определённой цене. При этом топ-менеджмент заинтересован, чтобы акции предприятия за этот срок максимально поднялись в цене (разница в цене покупки, установленной опционом, и текущей котировке составит их прибыль). После чего, они могут продать акции, а могут остаться акционерами и продолжать активно трудится на благо фирмы, повышая при этом стоимость своего пакета.

Принцип влияния через участие в управлении при грамотном подходе тоже даст хорошие результаты. Для этого необходимо:

1. Создать на предприятии (эффективно используя власть, основанную на вознаграждении, и другие приёмы влияния на психологию коллектива) атмосферу сплочённости во имя общей цели – процветания предприятия, и, как следствие, личного процветания (можно рассмотреть аналогию с братством, орденом или партией). Этой идеей должны в идеале проникнуться все, от топ-менеджеров до рядовых специалистов. При этом, работник, некачественно выполняющий свою работу, подводит всю фирму, нанося ущерб общему делу.

2. Создать такие условия, при которых каждое мнение будет услышано, в независимости от ранга и статуса работника;

3. Обеспечить беспристрастную оценку мнений и принятия решений;

4. Обеспечить содействие исполнителю по принятому решению. Для этого, помимо коллективного осознания, что решаемая исполнителем задача нужна предприятию, а значит каждому сотруднику, необходимо, чтобы объём работы, произведённой соисполнителем, а также качество исполнения были зафиксированы для объективного анализа эффективности его деятельности, загруженности работой и последующего распределения «бонусов». Реализовать на практике данное требование позволяет информационная система управления предприятием, типа Cboss-mis, описанная выше.

5. Посторонние вертикали власти. Естественно, коллегиальные органы должны носить совещательную функцию, обеспечивая плюрализм мнений, но окончательное решение должен принимать руководитель соответствующего звена. Он же должен ставить подзадачи в рамках принятого решения, делегировать соответствующие полномочия и осуществлять контроль над их выполнением. Такой подход к управлению устраняет двоевластие, сокращает сроки принятия и реализации решений и позволяет эффективнее выходить из кризисной ситуации.

Отдельно стоит рассмотреть такой элемент властных отношений, как власть, основанная на примере (влияние с помощью харизмы). С одной стороны, наличие харизматического лидера способствует объединению коллектива (по аналогии с партией), дополнительному трудовому вдохновению. С другой, любой персонал может по тем или иным причинам покинуть фирму. При этом не должна пострадать атмосфера корпоративной сплочённости, персонал не должен воспринимать уход лидера, как угрозу благополучия фирмы. Поэтому предпочтительнее строить «человеконезависимую» систему управления, при которой объединяющими персонал фактором являются идеи, а не их носители – отдельные харизматические лидеры.

Власть, основанная на принуждении

Еще один вариант для повышения эффективности менеджмента – это использование власти, основанной на принуждении. Как уже было отмечено выше, использование этого метода крайне не желательно, ибо ведёт к потере квалифицированного персонала, понижению качества работы, плохой психологической обстановке на предприятии. Однако в условиях кризиса элементы этой формы влияния могут быть использованы с особой осторожностью. При этом они должны быть направлены на коллективное сознание, а не на отдельных сотрудников [6].

Для того, чтобы выполнять свои функции, вести организацию к намеченной цели, менеджер должен обладать властью. Власть – это реальная возможность управ-

лять людьми, влиять на них. Под управлением здесь понимается целенаправленное воздействие, а под влиянием - такое поведение одного из членов организации, которое вносит изменения в поведение другого.

Власть нужна менеджеру для достижения целей организации, выстраивания поведения персонала в нужном для этого направлении. Властные отношения и борьба за власть играют важную роль на всех этапах существования организации, часто определяя ее дальнейшую эволюцию. С этой точки зрения, вопросы власти в организации и в экономике являются важнейшим направлением исследований при изучении организации и управления. Недостаточно приобрести власть, важно ее удержать. Влияние эффективно только тогда, когда подчиненный высоко ценит ту потребность, на удовлетворение которой направлены усилия руководителя, и у него есть уверенность в том, что его работа оправдает ожидания своего начальника.

Состав властных отношений влияет на эффективность управления предприятием. Наиболее благоприятными для процветания фирмы является сочетание власти, основанной на вознаграждении, власти основанной на традиции и правильно организованного влияния через участие в управлении предприятием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вачугов Д.Д. Основы менеджмента / Д.Д. Вачугов, Т.Е. Березкина, Н.А, Кислякова – М.: Высш. шк., 2005. – 376 с.
2. Веснин В.Р. Менеджмент/ В.Р. Веснин – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 504 с.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент/ О.С. Виханский, А.И. Наумов – М.: Гардарика, 2009. – 528 с.
4. Генкин, Б.М. Введение в теорию эффективного труда / Генкин Б.М. - СПб.: СПбГИЭА, 2008. – 357 с.
5. Либман, А.М. Власть и организационное развитие // А.М. Либман /Менеджмент в России и за рубежом, №5. - 2009. - С. 18-25.
6. Социальный менеджмент: Учебник / под ред. Д.В. Валового. – М.: ЗАО «Бизнес-школа», Академия труда и социальных отношений, 2006. – 392 с.

УДК 681.3

МЕНЕДЖМЕНТ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Четтыкбаев Р.К.

В настоящее время возможности Internet интенсивно используются в различных сферах человеческой деятельности, в том числе, и в сфере образования. Польза от использования Web-технологий для обучения очевидна: независимость расположения обучаемых и независимость от платформы обучения. Приложение, установленное и поддерживаемое в одном месте, может дистанционно использоваться тысячами пользователями по всему миру, имеющих компьютер с любыми видом подключения к Internet. Тысячи обучающих курсов и приложений стали доступны посредством Internet за последние пять лет. Но проблема заключается в том, что большинство из них являются только сетью статичных гипертекстовых страниц. Перспективной целью является разработка образовательных приложений с использованием Internet-технологий, которые могут предложить нечто значительное в плане интерактивности обучения.

Особую значимость при этом приобретает процесс информатизации образования, который можно рассматривать как одну из линий социализации и развития человека в условиях современной научно-технической революции. Это наиболее значимо для высшего образования, тем более, что совершенствование практики профессионального обучения, как правило, идет через индивидуальный опыт отдельных педагогов, а частные методики не исполь-

зуют на должном уровне достижения социологии, психологии, возрастной физиологии, теории управления. Вместе с тем, дидактика и частные методики, разрабатывая содержание, цели и методы профессионального обучения, должны отражать основные достижения в области современной информатики (Бешенков А.С., Козлов О.А., Кузнецов А.А., Лапчик М.П., Матросов В.Д., Хеннер Е.К. и др.), а также информатизации профессионального образования (Поляков В.А., Панюкова С.В., Роберт И.В., Софронова Н.В. и др.). Достижения таких наук, как общая теория управления, информатика, логика, психология оказываются не вполне востребованными в практике высшего образования, не в полной мере исследованы возможности реализации методов информатики, деятельностного подхода, теории управления в условиях широкого использования средств ИКТ в профессиональном образовании.

Для начала дадим ряд определений. Система – это целое, составленное из частей, или множество элементов, находящихся в отношениях или связях друг с другом, образующих определенную целостность и единство.

Управление – воздействие на систему для достижения поставленных целей.

Управленческий цикл: постановка целей – планирование действий – исполнение – контроль исполнения – анализ – формирование управленческого воздействия – корректировка – проверка достижения поставленных целей.

Разработка и внедрение в учебный процесс вузов информационных технологий обучения осуществляется в соответствии с государственными научно-техническими программами, в выполнении которых принимают участие учебные заведения, региональные центры информатизации и научно-исследовательские организации, занимающиеся проблемами образования и новыми информационными технологиями.

В условиях острого дефицита ресурсов и средств при разработке научно-технических программ развития информационных технологий в образовании целесообразно установить следующие приоритеты:

• информационные технологии учебного назначения;

• разработки, имеющие максимально широкое применение в учебном процессе, ориентированные на курсы, занимающие значительную долю учебного времени: дисциплины базовых образовательных циклов (естественнонаучного, гуманитарного, социально-экономического, общетехнического);

• проекты, предусматривающие создание программно-методических комплексов, что особенно важно для дисциплин, переживающих смену научно-технической и методической базы;

• научно-исследовательские разработки, направленные на научное сопровождение и научно-методическое обеспечение процесса информатизации образования.

В качестве основных задач информатизации высшего образования выделены следующие:

• обеспечение доступа всех вузов Республики Казахстан к сети Internet на базе развития собственных телекоммуникационных структур высшей школы;

• развитие единой системы информационных ресурсов высшей школы на базе WWW-технологии и баз данных с удаленным доступом;

• создание нового поколения интеллектуальных программно - инструментальных средств разработки обучающих компьютерных программ, систем автоматизации проектирования и научных исследований;

• целевая разработка программно-методических комплексов по различным дисциплинам учебного плана;

• разработка концепции информатизации гуманитарного образования;

• дальнейшее совершенствование и реализация в практических проектах информационных технологий дистанционного образования, прежде всего – в регионах;

• разработка электронных учебников, в том числе – для дистанционного образования;

• разработка основ нормативно-правового сопровождения программных продуктов, созданных для компьютерной поддержки образовательного процесса;

• широкое внедрение технологий открытых систем при разработке и внедрении компьютерных обучающих программ, систем автоматизации проектирования и научных исследований.

Понятно, что положительных сторон внедрения обучающих систем очень много, но, как показывает практика, ситуация складывается со следующими особенностями: с одной стороны, достаточно много предложений по разработке и внедрению информационных обучающих систем, с другой - практически отсутствует положительный опыт их успешной реализации.

В данной статье проведен анализ такого положения и рассмотрена возможность применения системного подхода при проведении изменений.

С точки зрения использования информационных технологий, организации образования и различные компании можно разделить на четыре категории, в которых:

- в процессе развития внедрены различные, не связанные между собой системы для учета и управления организацией по отдельным направлениям деятельности, таким, как бухгалтерия, персонал, учет успеваемости, дистанционные порталы и т.д.;

- внедрена интегрированная информационная система, разработанная «под заказ» и включающая в себя компоненты возможных модулей, но не соответствующая современному уровню и требованиям постоянно появляющихся новых стандартов и запросов;

- практически не используются информационные технологии (за исключением бухгалтерии) в управлении различными процессами;

- была предпринята попытка внедрить систему, но результат внедрения - неудовлетворительный.

Несмотря на достаточно высокий уровень предложения и потенциально высокий уровень спроса, лишь немногие руководители решаются на внедрение современных информационных технологий:

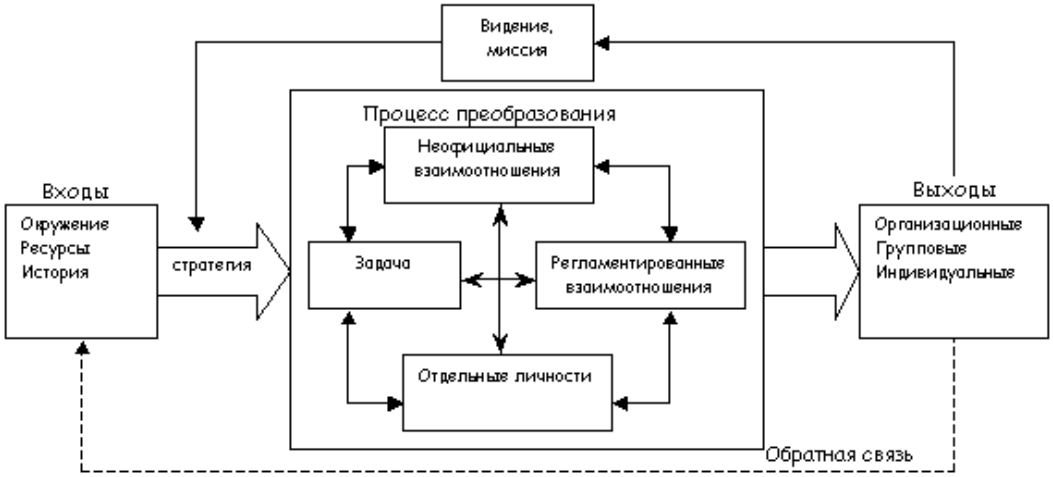
- у кого уже работают какие-либо информационные системы, стоят перед дилеммой: либо потратить немалую сумму на «интегрированное решение», эффект от которого далеко не очевиден, и при этом выбросить на свалку «старые добрые» программы, которые, не соответствуют современному уровню реализации, но проверены временем и «работают»; либо оставить все, как есть, теряя при этом определенные конкурентные преимущества;

- там, где до сих пор, в лучшем случае, автоматизирована лишь работа бухгалтерии - вообще плохо представляют технологию внедрения IT-решений и объемы требуемых ресурсов;

- наконец, те, кто уже приобрели опыт неудачного внедрения одной из известных систем, имеют особое мнение на этот счет, и представляется достаточно сложной задачей найти доводы и аргументы, которые заставили бы их поверить в возможность успешного проведения изменений и повторить попытку.

В настоящее время любая организация – это сложная открытая социальная система, механизм, берущий элементы входа из внешнего по отношению к организации окружения и подвергающий их различным преобразованиям, в результате чего получаются элементы выхода.

Один из подходов, названный моделью конгруэнтности («соответствия») организационного поведения, основан на общей системной модели, предложенной Дэвидом Надлером (Devid Nadler, 1993). Считается, что организации, представленные в виде систем, состоят из взаимозависимых составных частей. Изменение в одной составной части системы приводит к изменениям в других ее составных частях. При этом система генерирует энергию, чтобы двигаться к состоянию равновесия. Наконец, чтобы продолжать существовать, организация как открытая система должна поддерживать благоприятные взаимоотношения по входам и выходам с внешним окружением.



Модель согласования Надлера для описания изменений в организации

Основные входные элементы, поступающие в систему организационного поведения, связывают ее с внешним окружением. К ним относятся:

- ограничения, требования и возможности;
- ресурсы;
- история данной организации.

Четвертым и, по-видимому, самым важным входным элементом является стратегия.

Выходные элементы включают в себя: характеристики работы организации, характеристики работы групп, индивидуальные характеристики, которые вместе определяют общую эффективность деятельности.

Внутри организации существуют четыре взаимозависимых компонента (внутренние элементы):

- задачи;
- структуры и системы;
- культура;
- люди.

Раскроем смысл используемых терминов.

Стратегия представляет собой набор ключевых решений относительно соответствия имеющихся ресурсов предоставленным возможностям, ограничениям и требованиям внешнего окружения в контексте истории организации и в соответствии с ее видением и миссией.

Видение - описание «желаемой реальности», выражающее основные ценности, обозначающее необходимые и достаточные изменения. Видение включает две компоненты:

- сформулированное описание предназначения организации, позволяющее понять это предназначение, заинтересованным в деятельности организации группам.
- эмоциональный призыв, заключенный в видении мотивационный импульс, с которым люди готовы согласиться.

Миссия - квинтэссенция видения, его «сухой остаток».

Задачи являются важнейшей частью организации. Они состоят из видов работ, которые необходимо выполнять, и характеристик их выполнения, а также количества и качества услуг или товаров, которые производит организация.

Организационные структуры и системы включают в себя формальные системы и организационные механизмы, такие, как системы бизнес-процессов, линии подотчетности, информационные системы, механизмы мониторинга и контроля, должностные инструкции, формальные системы оплаты и вознаграждения и т.д.

Организационная культура включает в себя ценности, ритуалы, источники власти, приверженности, нормы, неформальные взаимоотношения, которые влияют на то, «как здесь делаются дела».

Люди вносят свои разнообразные навыки, знания и опыт, различные личностные качества, ценности, отношения и поведение. В период быстрых изменений основной причиной, вызывающей стресс, является стремление привести индивидуаль-

ные потребности в соответствие с формальными и неформальными структурами и системами организации, а также с ее культурой.

Внедрение информационных технологий только на первый взгляд представляет изменение одного из четырех элементов - «организационные структуры и системы». В действительности, этот элемент взаимосвязан с остальными компонентами, входящими в систему, и нарушение равновесия неизбежно повлечет за собой:

- изменение задач, видов и характеристик работ и качества их выполнения;
- пересмотр неформальных отношений (культуры организации);
- сопротивление персонала.

Таким образом, внедрение информационных технологий было бы неверно рассматривать как самодостаточный процесс изменения одного из элементов модели. По сути дела, он является частью более общего процесса изменений, затрагивающего все компоненты рассматриваемой системы, влияющей на организацию в целом. Проведение изменений без учета этого влияния может привести к непредсказуемым последствиям.

Корни данной проблемы появляются на этапе постановки задачи о необходимости внедрения тех или иных технологий - выявляется неэффективная работа какой-либо из подсистем и, рассматривается как самодостаточный элемент, формулируется задача о необходимости внедрения соответствующего решения. При этом, некорректная формулировка задачи, вполне естественно, приводит к неудовлетворительному результату.

Для разрешения данной проблемы может быть применена гибкая системная методология «Организационного Развития».

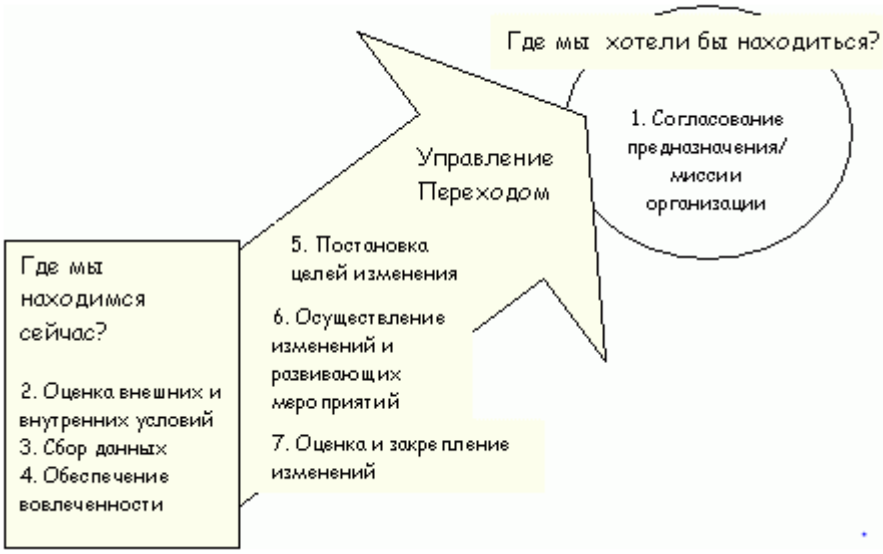


Схема процесса организационного развития

Представленный метод, как и любой иной метод, работает только в том случае, когда соблюдается предписанная им последовательность действий.

К сожалению, на практике происходит обратное: руководители, не выясняя характеристики ситуации изменения, сразу же формулирует проблему, и приступают к ее решению, применяя методы, предназначенные для жестких систем. Но эти методы в данной ситуации не работают. Это определяет первую и, пожалуй, главную причину неудовлетворительных результатов внедрения информационных технологий.

В результате либо появляются отдельные, узкоспециализированные решения, либо неудачная попытка внедрения интегрированной информационной системы; но ни первое, ни второе не приводит к достижению поставленной цели. В обоих случаях, причина одна - не была проведена диагностика текущего состояния на пред-

мет выявления характеристик ситуации изменения, и соответственно, применены методики, которые просто не работают в сложившихся обстоятельствах.

По опыту многих аналитиков, в большинстве случаев выявляются следующие основные проблемы при внедрении систем управления:

- отсутствие постановки задачи менеджмента на предприятии;
- необходимость в частичной или полной реорганизации структуры;
- необходимость изменения технологии работы в различных аспектах;
- сопротивление сотрудников;
- временное увеличение нагрузки во время внедрения системы;
- отсутствие лидера и квалифицированной команды для ее внедрения.

Предлагаемая методика проведения изменений как раз направлена на то, чтобы выявить эти проблемы не на этапе внедрения самого решения, а до того, и, соответственно, заранее провести комплекс изменений и развивающих мероприятий. В этом случае, процесс внедрения информационных технологий уже можно было бы рассматривать как достаточно жесткую и вполне ограниченную задачу, решаемую в рамках, более общего, процесса организационного развития (ОР), направленного на трансформацию всей организации.

Наряду с отмеченными затруднениями, методология ОР позволяет выявить симптомы других проблем различных уровней, которые, к сожалению, не учитываются при традиционном подходе.

Мы рассмотрели некоторые проблемы и методы внедрения новых информационных технологий, которые затрагивают общие вопросы менеджмента проведения изменений, теперь можно более подробно обсудить возможную схему последовательности действий.

Ниже предлагается возможный перечень этапов, которые необходимо пройти, чтобы процесс постановки задачи, разработки и внедрения решения прошел наиболее эффективно и результативно.

1. Определение будущего состояния компании - описание будущего состояния системы - «Где мы хотим быть?»

1.1 Формулирование согласованного образа, видения (Vision) будущей компании.

1.2 Письменное описание разделяемого видения.

1.3 Формулирование миссии.

1.4 Разработка бизнес-модели компании (модели новой бизнес-системы).

1.4.1 Разработка модели бизнес-процессов - системы согласованных бизнес-процессов, наличие которых необходимо и достаточно для деятельности компании в соответствии с декларируемой миссией.

1.4.2 Разработка моделей работ, структур и команд для их выполнения.

• иерархия власти и линии подотчетности, распределение ответственности;
• спецификация работы;
• должностные инструкции;
• информационные системы, системы коммуникации и координации, системы совещаний.

1.4.3 Разработка системы управления и оценок.

• механизмы принятия управленческих решений;
• системы планирования;
• системы показателей и критериев эффективности выполнения работы, механизмы мониторинга, оценки и контроля;
• формальные системы мотивации, стимулирования, оплаты труда и вознаграждения;
• системы обучения и развития сотрудников;
• производственная политика и т.д.

1.4.4. Разработка системы ценностей и убеждений сотрудников и механизмов их формирования

2. Диагностика и анализ текущего состояния - описание состояния системы - «Где мы находимся сейчас?»

3. Управление переходом - постановка целей и осуществление изменений - «Что нужно сделать, чтобы изменить ситуацию?»

Только на этапе управления переходом, в зависимости от того, где (на каком уровне анализа) в организации сосредоточена проблема и от степени требуемого вмешательства, выявляются комплекс необходимых изменений и развивающих мероприятий, среди которых может быть не-

обходимость изменения систем и структур и, соответственно внедрение новых информационных технологий управления.

Выводы и рекомендации

1. Системный подход позволяет представить организацию как сложную открытую социальную систему - механизм, берущий элементы входа из внешнего по отношению к организации окружения и подвергающий их различным преобразованиям, в результате чего получаются элементы выхода.

2. Организации, представленные в виде систем, состоят из взаимозависимых составных частей: задачи, структуры и системы, культура, люди. Изменение в одной составной части системы приводит к изменениям в других ее составных частях. Таким образом, внедрение информационной технологии, являясь частью элемента «структуры и системы», может рассматриваться только с учетом его взаимного влияния на другие составляющие системы.

3. В рамках системного подхода существуют различные методики проведения изменений, которые могут «работать» или «не работать» в конкретной рассматриваемой ситуации, в зависимости от ее характеристик. Предварительная диагностика, с целью выявления признаков мягкой или жесткой, ограниченной или неограниченной ситуации изменения может определить правильный выбор методики проведения изменений и, соответственно, успех всего мероприятия.

4. Миссия и разделяемое видение являются основополагающими факторами деятельности организации, и, соответственно, их формулировка является первым необходимым условием для успешного проведения изменений, такого класса сложности.

5. Организация - это система процессов, в которые вовлечены материальные, финансовые, кадровые, информационные и прочие виды ресурсов, и, соответственно, процессное описание компании - это первый шаг на этапе проектирования и внедрения информационной системы управления.

6. Анализ деятельности и последующее моделирование бизнес-процессов - второе необходимое условие для эффективного внедрения IT-решения.

7. Разработка и внедрения решения с применением информационных технологий - процесс итерационный и требует постоянной корректировки и обновления, поэтому организация должна быть обеспечена соответствующими ресурсами для этой деятельности: персонал (знание и навыки), инструментарий (методики и программное обеспечение), информация (внешнее и внутреннее окружение, потребители, поставщики, конкуренты).

ЛИТЕРАТУРА

1. Курс Открытого Университета (Великобритания) BZR751 «Управление развитием и изменением», МИМ ЛИНК, 2000.
2. Латышев В.Л. Развитие непрерывного образования в условиях информатизации общества //Ученые записки. Вып. 7. М.: ИИО РАО.-2002.- С. 23-32.
3. Роберт И.В. Информационно-коммуникационная предметная среда: Ученые записки №5 М.:ИИО РАО.-2002.- С. 3-15

УДК 316.46

РАЗВИТИЕ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Саданова Ж.К.

Понятие «руководство» означает буквально «ведение за руку». В соответствии с этим, в качестве руководства принято рассматривать работу руководителя с подчиненными по решению служебных задач в процессе непосредственного контакта.

Организационное руководство представляется как произвольное (целенаправ-

ленное) воздействие на руководимых людей, а также их общности, направленное на побуждение их к активному поведению и деятельности по достижению поставленных целей.

Руководство включает в себя взаимодействие и общение между личностями и характеризуется в первую очередь понятием «стиль руководства». Также деятельность руководителя сопровождается и во многом обеспечивается такими социально-психологическими феноменами, как «признание» и «авторитет», которые являются необходимыми конструктами лидерства.

К числу характеристик стиля руководства можно отнести лишь такие, которые непосредственно отражают особенности взаимодействия руководителя, как со всем коллективом в целом, так и с отдельными работниками.

Авторитарное руководство, с одной стороны, позволяет выполнить больший объем работы, чем демократичное, вместе с тем, с другой стороны - приводит к снижению процессов саморегуляции в деятельности группы, к актуализации позиции ожидания указаний подчиненными, к отсутствию группового мышления и снижению оригинальности решений, к повышению напряженности в коллективе. При либеральном руководстве, по сравнению с демократическим стилем, уменьшается объем и ухудшается качество работы. При этом участники экспериментов отдавали явное предпочтение демократическому стилю.

На наш взгляд, нельзя однозначно определить универсальную предпочтительность того или иного стиля. Эффективность стиля руководства во многом предопределяется спецификой деятельности, особенностями выполняемых задач, а также социально-психологическими характеристиками коллектива. В частности, проведенные в США исследования М.Х. Мескон и др. показали, что демократический стиль не всегда бывает наиболее продуктивным. Было установлено, что работники таких профессий, как полицейские, пожарные, административные помощники и т.п. отдают предпочтение авторитарному руководству с четкой постановкой задач и прописыванием инструкций, которые они могли бы использовать в своей деятельности.

Стилевые особенности эффективного руководства могут претерпевать значительные изменения в зависимости от условий профессиональной деятельности, специфики решаемых задач и социально-психологических характеристик коллектива.

Американский социальный психолог Р. Лайкерт исследовал взаимосвязь эффективности ряда производственных организаций и особенностей стиля руководства их руководителей. Результаты его работы показали, что большинство организаций с низкой эффективностью находятся под руководством людей, ориентированных на процесс выполнения работы и стремящихся держать своих подчиненных постоянно занятыми в производственном цикле. Такое поведение, как отмечает Р. Лайкерт, созвучно идее Ф.Тейлора о разбиении работы на части, отборе и обучении людей для выполнения этих частей работы и приложении постоянного давления для улучшения их результатов.

В то же время, наиболее эффективные предприятия находились под руководством людей, фокусировавших внимание на сотрудниках. Руководители успешных предприятий рассматривали свою деятельность как работу с людьми, а не с производственными заданиями. Они видели задачу руководителя в том, чтобы помогать подчиненным делать свою работу высокоэффективно, стремились узнать сотрудников как личностей и способствовали наибольшему проявлению их личностного потенциала. При этом допускалось максимальное участие подчиненных в принятии решений, а руководители осуществляли общий, а не детальный контроль и были в большей степени ориентированы на цели, а не на методы.

Суммируя эти результаты, Р. Лайкерт выделил четыре системы стиля руководства:

1) Эксплуататорско-авторитарная;
2) Благосклонно-авторитарная;
3) Консультативно-демократическая;
4) Основанная на участии.

Система 1 основана на чувстве страха, наказании и повиновении подчиненных. Внутригрупповые коммуникации, в этом

случае, развиты слабо, лидеры и подчиненные психологически далеки друг от друга, основной объем решений принимается руководством организации.

Система 2 представляет собой благожелательный авторитарный тип лидерства, основанный на наказаниях и поощрениях. Поведение сотрудников подчинено руководителям, все важные решения принимаются наверху, но решения, предписанные определенными схемами, могут быть делегированы на более низкие уровни. Информация, предоставляемая подчиненными руководителю, во многом ограничена тем, что руководитель хочет услышать.

Система 3 отражает консультативный тип руководства, основанный на поощрениях, и лишь в особых случаях - на наказаниях. Коммуникации направлены как вверх, так и вниз. Основные для организации решения принимаются наверху, вместе с тем предусматривается некоторое участие коллектива в подготовке важных решений. Все решения, касающиеся частных вопросов, принимаются на более низких уровнях.

Система 4 характеризуется привлечением к управлению членов коллектива. Руководство осуществляет экономическое поощрение и полностью использует участие группы в установлении целей, связанных с высокой производительностью и с улучшением методов работы. Коммуникации осуществляются как вверх и вниз, так и по горизонтали, подчиненные и руководители психологически близки. Решения принимаются коллегиально. Процедура принятия решений интегрирована в формальную организационную структуру, где организация рассматривается как множество перекрывающихся групп, а каждая группа связана с остальной частью организации с помощью людей, которых автор называл «связующими булавками». Эта система управления, по оценке Р. Лайкерта, обеспечивает высокую производительность, активное участие отдельных людей в делах организации и лучшие отношения между лидерами-менеджерами и подчиненными.

Наиболее успешными являются руководители, которые сумели собрать своих сотрудников в эффективные группы, чьи подчиненные обладают согласованным поведением и высоким уровнем удовлетворения от работы, что более характерно для системы четвертого типа. Но возможны и исключения: технически компетентное, ориентированное на работу, жесткое управление может достигать высокой производительности (в частности, при поддержке жестких мер контроля). Однако в этом случае повышается текучесть кадров и количество конфликтов между работниками и управлением.

В современных производственных организациях руководителям различных уровней необходимо максимально способствовать тому, чтобы все действия в рамках определенной организационной структуры рассматривались как взаимодополняющие и были направлены на формирование и поддержание достоинства и значимости сотрудников. Идеальный случай - когда все сотрудники осознают, что цели организации имеют для них личное значение, и рассматривают свою работу, вносящую вклад в достижение целей, как значимую, необходимую и сложную. В этом случае, чтобы выполнять работу эффективно, они будут нуждаться в поддержке руководства. В свою очередь, руководство должно видеть свою главную функцию в предоставлении поддержки подчиненным в целях повышения эффективности их работы, в осуществлении общего руководства и контроле над реализацией стратегических задач.

При этом если принять положение о том, что стиль руководства является выработанным индивидом своеобразным «почерком» решения управленческой задачи и взаимодействия с подчиненными, то можно утверждать, что предпочитаемый стиль руководства во многом «вырабатывается» руководителем в процессе освоения им руководящей деятельности. Соответственно, если профессиональное становление руководителя происходило в статичной, не изменяющейся ситуации, то и выработанный им стиль будет в большей степени соответствовать аналогичным условиям. И чем дольше руководитель будет действовать в рамках одного стиля, тем менее гибким к его изменению он окажется, если возникнет необходимость адаптировать его к новой ситуации.

Практика показывает, что нередко руководители, в определенных ситуациях освоившие успешный стиль руководства, при перемещении в другое подразделение (организацию) стремятся не перестраивать стиль руководства, а приводить новую ситуацию в соответствие с выработанным у них стилем, если есть такая возможность. Это проявляется в том, что ориентированный на задачу руководитель, отдающий предпочтение авторитарному стилю, при перемещении на другую должность стремится структурировать новую ситуацию, прибегая к жесткой регламентации распорядка дня и работы, а возможно, и нагнетанию психологической атмосферы, что, в конечном итоге, даст ему повод и право применять к сотрудникам привычные для него жесткие авторитарные меры.

Соответственно, гибкий стиль вырабатывается у руководителя в процессе приобретения им опыта профессиональной деятельности в различных ситуациях, особенно на начальных этапах профессионального становления.

Данная концепция в настоящее время активно используется за рубежом при подготовке менеджеров, которым предоставляется возможность попрактиковаться в роли руководителя в различных управленческих условиях (подразделениях). При этом практика показывает, что успешность в освоении руководителем различных стилей во многом обусловлена его индивидуальной предрасположенностью и связана с совокупностью индивидуально-типологических качеств и способностей, а также предпочитаемой манерой взаимодействия с окружающими людьми, в том числе в бытовых ситуациях.

Несмотря на то, что во многих случаях реальное лидерское поведение бывает неотделимо от руководящей позиции, которую занимает лидер, управляя группой, мобилизуя и направляя ее на выполнение общегрупповой задачи, тем не менее, для лучшего понимания сущности организационного лидерства обычно проводится разделение социально-психологической позиции лидера и управленческой позиции руководителя.

Попытки разграничить и противопоставить понятия лидерства и руководства активно предпринимались и в отечественной социальной психологии в начале 1970-х годов. В первом случае выделялось естественное, свободное, неформальное начало, во втором - официальное.

Основные отличительные черты лидера и руководителя, которые в последующем «официально» утвердились в советской науке:

1. Руководитель назначается официально, лидер выдвигается неофициально.

2. Руководителю права и полномочия даны законом. Лидер не обладает подобными правами и полномочиями.

3. Руководитель выполняет несколько социальных ролей, в том числе является представителем группы вовне. Деятельность лидера ограничивается рамками внутригрупповых отношений и взаимодействий.

4. Руководитель несет внешнюю персональную ответственность за деятельность группы и ее результаты, в том числе перед законом. Лидер не несет подобной ответственности за работу группы и за все, что в ней происходит (если, конечно, группа в своей деятельности не нарушает закон).

В настоящее время большинство исследователей разделяют представление о том, что все функции руководителя в своей основе опираются на искусство лидерства, и их успешное выполнение зависит от овладения руководителем методами и навыками лидерства. В конечном итоге исполнителем любой профессиональной роли является личность, а в деятельности любого руководителя присутствует психологическое, в том числе лидерское начало, которое преломляет все инструкции и алгоритмы взаимодействия с подчиненными. Каждый руководитель обладает возможностью использовать ресурсы организационного лидерства в практике управления. Однако объем этих возможностей во многом зависит от его личностных особенностей, профессионально-психологической компетентности, а также условий, в которых осуществляется управленческое взаимодействие.

Полезно еще раз выделить понятие «акт лидерства». Лидерство формируется в процессе событий, имеющих начало и ко-

нец. Когда встречаются лидер и последователи, возникают и сферы их взаимодействия. Затем они достигают зрелости, завершаются и возрождаются при следующей их встрече. При этом у большей части событий, подтверждающих факт лидерства, короткий срок действия. Иными словами, лидерство складывается из дискретных реальностей - актов лидерства, а в остальное время существует лишь как образ в восприятии последователей.

В результате, с точки зрения взаимодействия, деятельность руководителя предстает как взаимодополняющее использование в общении с подчиненными разных ролей. В одних ситуациях он может выступать в роли руководителя, совершая акт руководства и используя формальную должностную власть, а в других - в роли организационного лидера (совершая акт лидерства), используя при этом неформальное, личностное влияние.

Однако подход к рассмотрению лидерства через аналогии неформального и формального влияния применим для руководителей небольших подразделений (малой социальной группы), но он не всегда в полной мере может быть использован при рассмотрении деятельности и позиции первого руководителя крупной организации, число сотрудников которой измеряется тысячами. В последнем случае сотрудники-последователи могут редко, а иногда и вообще лично не встречаться с руководителем, не наблюдать актов лидерства руководителя как проявлений его неформального влияния. Тем не менее, они могут признавать в нем лидера, демонстрировать готовность следовать за ним, даже воспринимая его лишь как легенду. В этом случае организационное лидерство предстает в иной - позиционной - форме, вбирая в себя элементы политического лидерства.

Таким образом, с функциональной позиции, первый руководитель организации является лидером тогда, когда он действительно предстает перед сотрудниками «впередсмотрящим», имеет перспективное видение эффективного развития организации и способствует его осуществлению. В ином случае руководитель превращается просто в управляющего (руководителя- администратора). Без перспективной цели организация поглощается текущей деятельностью, вязнет в ней, что приводит к застою и стагнации.

Традиции американского менеджмента предполагают, что хороший руководитель должен быть и лидером. При назначении сотрудника руководителем на каком-либо уровне управления желательно, чтобы в течение определенного срока (как правило, нескольких месяцев) он стал лидером. Если сделать это ему не удается, то, согласно неписаным правилам, руководитель должен освободить занимаемое место для того, кто может стать лидером.

Для того, чтобы постичь смысл и природу лидерства, необходимо рассматривать не просто качества лидеров, но и то, что они делают, как и в каких целях они используют присущие им свойства и сформированные навыки. В конечном итоге, последователи могут замечать только поведение и поступки лидера. Личностные и деловые качества являются обеспечением деятельности лидера и во многом формируются («шлифуются») в процессе этой деятельности.

Каждый лидер в той или иной степени выполняет определенные функции, специфика которых обусловлена особенностями деятельности группы. Ниже представлены основные функции организационного лидера, многие из которых входят в круг обязанностей и формальных руководителей:

1. Направляющая функция. Одной из важнейших функций лидера является установление приоритетных целей деятельности и функционирования группы и мотивирование последователей на ее достижение.

2. Функция планирования. Лидер в той или иной степени принимает обязанности разработчика методов и средств достижения приоритетных целей. Эта функция может включать в себя как определение непосредственных шагов, так и разработку долгосрочных планов деятельности организации. Нередко лидер является единственным «хранителем» плана действий: он один знает дальнейшие пути, в то время как все остальные члены группы знакомы лишь с отдельными, не связанными между собой частями плана.

3. Контрольно - координирующая

функция. Лидер является координатором деятельности группы. Независимо от того, сам ли он разрабатывает основные направления деятельности, или они предписываются ему сверху, в круг его ответственности неизменно входит функция наблюдения за исполнением.

4. Административная функция. Лидер является источником поощрений и наказаний. При этом, помимо официальных мер поощрения и наказания, лидер, являясь основоположником групповых норм, может применять неформальные социальные санкции и приемы, с помощью которых коллектив выражает уважение тем, чье поведение соответствует его ожиданиям, и проявляет недовольство теми, кто не оправдывает возложенных надежд.

5. Экспертная функция. Лидер часто является лицом, к которому обращаются как к источнику достоверной информации, или квалифицированному специалисту, или просто за житейским советом.

6. Представительская функция. Лидер является официальным лицом группы, представляющим ее во внешних инстанциях. Он отождествляется со всеми членами группы, их коллективным разумом и ценностями, трансформирует информацию, исходящую от группы и получаемую для группы.

7. Эмоционально - регулятивная функция. Лидер является регулятором межличностных и деловых взаимоотношений внутри группы, а также морально-психологического климата в коллективе. При этом регулирование может им осуществляться как лично, так и через коммуникативную сеть, составленную из приближенных ему людей.

8. Нормообразующая функция. Лидер во многом является основателем групповых норм, а также эталоном, задающим тон поведения и профессионального взаимодействия для остальных членов группы.

9. Мировоззренческо-формирующая функция. Лидер во многом служит источником ценностей, составляющих групповое мировоззрение. В целом, он отражает идеологию того общества, к которому принадлежит группа, однако именно он является контролером и транслятором поступающей извне информации. Поэтому в масштабах организации частное мировоззрение группы обычно больше соответствует образу мышления руководства, нежели отдельных рядовых членов.

10. Символьная функция. Группы с высокой степенью сплоченности стремятся не только к внутренним, но и к внешним отличиям от остальных групп. Такие группы вырабатывают различные знаки отличия в одежде и поведении. Нередко лидеры, являясь ядром таких групп, сами выполняют функцию символов.

Перечисленные функции лидеров имеют неодинаковое значение применительно к различным группам. Их значение колеблется, в зависимости от внутренних и внешних факторов жизнедеятельности коллектива. Поэтому среди этих функций нельзя выделить главные и второстепенные. Однако можно предположить, что становление руководителя в статусе лидера зависит от актуализации в его деятельности тех или иных функций, наиболее востребованных его последователями. При этом решающее значение имеет не столько то, какие функции выполняет лидер, сколько как он их выполняет, как это воспринимается его последователями. Одни и те же функции различные лидеры могут осуществлять по-разному, в соответствии с их индивидуальными особенностями и предпочтениями, даже оставаясь при этом одинаково эффективными. В этом проявляется индивидуальный стиль лидерства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильин Н.И., Лукманова И.Г., Немчин А.Н. Управление персоналом / Под общ. ред. В.Д. Шапиро. - М., 1996. С. 484.
2. Евтихов О.В. Стратегии и приемы лидерства: теория и практика. – СПб.: Речь, 2007.- 238 с.
3. Шеклтон В. Психология лидерства в бизнесе. – СПб.: Питер, 2003. – 222 с.

УДК 334.012.23

POSITIVE ORGANIZATIONAL BEHAVIOR: I. ITS RELEVANCE AND TRANSFERABILITY TO KAZAKHSTAN

Frolova Y., Dixon J.

Introduction

Management in Kazakhstan faces many challenges for which the adoption of Western management theories could help address. This is an issue that is profoundly important to the future of Kazakhstan. One of such theory is Positive Organizational Behavior (POB). POB is a branch of Organizational Behavior (OB) that focuses on the malleable personality traits that have been associated with improved performance. It represents a new approach for a business to gain competitive advantage through its employees. In a modern highly competitive and turbulent environment, people represent the most important asset in any business organization. This requires employees to be developed to make the biggest contribution possible to organizational performance improvement. Caution, however, must be used in its application. Clearly, what is considered to be good management approach in one country, does not necessarily is considered to be good management approach in other countries because of different cultures, traditions, history, and living conditions. As our exploratory study suggests (see Part II in this edition), there is a difference in perception of POB underlying concepts between people from individualistic society – from where the theory originates– and collectivistic society of Kazakhstan. Thus, the best means to develop POB capacities in local people should probably be different from those that are proposed by Western scholars.

The objectives of this paper are (1) to define POB and identify its salient parameters; (2) to consider its relevance to Kazakhstan; and (3) to assert what needs to be adjusted in applying an American-based theory in Kazakhstan.

Positive Organizational Behavior

Even though positivity was widely studied within OB, POB represents a unique positive construct. It, thus, differs from other OB theories such as positive affectivity, positive reinforcement, procedural justice, job satisfaction and commitment, pro-social and organizational citizenship behaviors, core self-evaluations, and many others (Youssef and Luthans 2007).

Relatively *stable* positive character traits have long been studied in OB, but POB differs because it focuses on more *malleable* trait-like capacities such as self-confidence, hope, optimism, and resilience. They are more open to adjustment and development (Luthans and Youssef 2007). POB concepts are theoretically and empirically based, validly measurable, have a demonstrated work performance impact, and are adaptable by means of training and development. This makes POB a distinctive and relatively new field within OB (Youssef and Luthans 2007). Criteria-meeting and most representative capacities are confidence/ self-efficacy, hope, optimism, and resilience (Luthans 2002).

Self-efficacy is people's beliefs about their capabilities to produce designated levels of performance that exercise influence over events that affect their lives (Bandura [1994] 1998). *Hope* is the process of thinking about one's goals, along with the motivation to move toward (agency) and the ways to achieve (pathways) those goals (Snyder 1995). *Optimism* is the global generalized tendency to believe that one will generally experience good versus bad outcomes in life (Scheier and Carver 1985). And *resiliency* is the capability of individuals to cope successfully in the face of significant change, adversity, or risk (Stewart et al. 1997).

Transferability of POB to Kazakhstan

In the United States, where individualism is the dominant value system, self-efficacy, hope, optimism, and resilience are strongly related to work performance. The objective of our research was to study if the positive personality traits identified by POB influence work-related performance of Kazakhstanis.

Academic theories must be tested and adjusted, if necessary, to local environment

before they are applied. Christopher and Hickinbottom (2008) have argued the conceptions of self vary within and across cultures and over time, and that the boundaries of identity (that is, how we define self) shape how a good person and a good life is understood.

The results of our exploratory empirical research suggest that POB may be successfully applied in Kazakhstan. The analysis made for this study demonstrated that POB theory's main assumptions about impact of positive traits of self-efficacy, hope, optimism, and resiliency on work-related performance outcomes holds true in Kazakhstan, but what makes people feel more self-confident, hopeful, optimistic, and resilient may differ between societies. Thus, as a result of our research, we created a set of questionnaires to test self-efficacy, hope, optimism, and resiliency of directly Kazakhstanis.

U.S. vs. Kazakhstani Questionnaires to Test POB Capacities

Self-efficacy questionnaire:

The original US questionnaire to test self-efficacy is called "The Generalized Self-Efficacy Scale (GSE)". It is a 10-item psychometric scale that is designed to assess optimistic self-beliefs to cope with a variety of difficult demands in life. The scale has been originally developed in German by Matthias Jerusalem and Ralf Schwarzer in 1981. A questionnaire to test self-efficacy of directly Kazakhstanis consists of 12 Likert-scale items. Only five items were retained from the original US questionnaire:

• If someone opposes me, I can find the means and ways to get what I want.

• It is easy for me to stick to my aims and accomplish my goals.

• I am confident that I could deal efficiently with unexpected events.

• I can solve most problems if I invest the necessary effort.

• When I am confronted with a problem, I can usually find several solutions.

The following items were excluded by the participants of our study from the original questionnaire:

• I can always manage to solve difficult problems if I try hard enough.

• Thanks to my resourcefulness, I know how to handle unforeseen situations.

• I can remain calm when facing difficulties because I can rely on my coping abilities.

• If I am in trouble, I can usually think of a solution.

• I can usually handle whatever comes my way.

And the following items were added:

• I do not usually doubt in my own abilities.

• I do not usually pay attention to opinions of others.

• I usually manage most of the things myself instead of relying on other people.

• I can usually say "no".

• I know what I want.

• I have life experience.

• I am ready to face any situation.

Optimism questionnaire:

The original US questionnaire was developed by Scheier, M. and Carver, C in 1985. It contains 12 Likert-scale questions, 4 of which are "filler" questions and are ignored.

Common items are:

• If something can go wrong for me, it will.

• I always look on the bright side of things.

• Right now I'm optimistic about my future.

• I hardly ever expect things to go my way.

• Things never work out the way I want them to.

• I'm a believer in the idea that "every cloud has a silver lining"

No items were excluded.

However, new five items that were added:

• I rarely count on good things happening to me.

• I'm able not to be morally broken with some negative events.

• I'm able to always stay in good mood.

• I'm able to never feel helpless.

• I'm able to stand "life tests" with a smile.

Hope questionnaire:

The original questionnaire to test hope was developed by Snyder, C. R. in 2000. It measures cognitive model of hope which defines hope as "a positive motivational state that is based on an interactively derived sense

of successful (a) agency (goal-directed energy), and (b) pathways (planning to meet goals)". The adult hope scale contains 12 items. Our questionnaire has 11 Likert-scale items.

Common items:

• I can think of many ways to get out of a jam.

• I energetically pursue my goals.

• There are lots of ways around my problem.

• Even when others get discouraged, I know I can find a way to solve the problem.

• I've been pretty successful in life.

• I meet the goals I set for myself.

Two items were excluded:

• I can think of many ways to get the things in life that are most important to me.

• My past experiences have prepared me well for my future.

Added items:

• I am able not to despond because of minor things.

• I am able to continue making attempts to improve a situation that is becoming worse and worse.

• I have faith in myself.

• I am able to wait.

• I keep inspiration and cheer.

Resiliency questionnaire:

The original "Resilience Scale" contains 26 Likert-scale items. It was created by Gail M. Wagnild and Heather M. Young in 1987. It measures the degree of individual resilience, which is considered a positive personality characteristic that enhances individual adaptation. The questionnaire to measure resilience that was developed directly for Kazakhstan as a result of our exploratory study contains 30 Likert-scale items.

There are 24 common items:

• When I make plans, I follow through with them.

• I usually manage one way or another.

• I am able to depend on myself more than anyone else.

• Keeping interested in things is important to me.

• I can be on my own if I have to.

• I feel proud that I have accomplished things in life.

• I usually take things in stride.

• I am friends with myself.

• I feel that I can handle many things at a time.

• I am determined.

• I seldom wonder what the point of it all is.

• I take things one day at a time.

• I can get through difficult times because I've experienced difficulty before.

• I have self-discipline.

• I keep interested in things.

• I can usually find something to laugh about.

• My belief in myself gets me through hard times.

• In an emergency, I'm someone people can generally rely on.

• I can usually look at a situation in a number of ways.

• Sometimes I make myself do things whether I want to or not.

• My life has meaning.

• I do not dwell on things that I can't do anything about.

• When I'm in a difficult situation, I can usually find my way out of it.

• It's okay if there are people who don't like me.

Two items were excluded by our respondents:

• I have enough energy to do what I have to do.

• I am resilient.

Six items were added:

• I am able not to stay in bad mood for a long time.

• I am able not to stay in bad physical shape for a long time.

• I am able to forgive and forget offences quickly.

• I am able to improve mood by the means of good sleep.

• I am able to schedule life and follow the schedule.

• I am full of energy.

Conclusion

The positive influence of self-confidence, optimism, hope, and resiliency on work-related performance has been investigated in the United States. We have concluded that Positive Organizational Behavior is relevant, and can be successfully applied to Kazakhstan. Also, a byproduct of our research

was a creation of questionnaires to test self-efficacy, hope, optimism, and resiliency of directly Kazakhstanis. These questionnaires may be helpful in other managerial, psychological, and social research. This suggests, however, that future research in the field of POB should be aimed at examining the ways that specific trait-like capacities can be developed in Kazakhstanis to improve their work-related performance outcomes. Those means that are suggested by Western scholars to develop these traits can hardly be simply copied and applied in the Kazakhstani environment without any adjustments because, as our exploratory research has demonstrated, different factors contribute to people's self-confidence, hope, optimism, and resilience in the United States and in Kazakhstan. Therefore, probably, different means are required to develop these capacities in societies of two countries.

REFERENCES

1. Christopher, J. C. and Hickinbottom, S. (2008). Positive psychology, ethnocentrism, and the disguised ideology of individualism. *Theory Psychology, 18:* 563-589.
2. Jerusalem, M. and Schwarzer, R. (1981). *The General Self-Efficacy Scale (GSE).* Retrieved on February 10, 2009 from http://www.healthpsych.de
3. Luthans, F. and Youssef, C. M. (2007). Emerging positive organizational behavior. *Journal of Management, 33 (3):* 321-349.
4. Scheier, M. & Carver, C. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4: 219-247.
5. Snyder, C. R. (2000). *Handbook of hope.* San Diego: Academic Press.
6. Wagnild, G. M. and Heather M. Y. (1987). *The Resilience Scale.* Retrieved on February 10, 2009 from http://www. resiliencescale.com
7. Youssef C. M. and Luthans F. (2007). Positive organizational behavior in the workplace. *Journal of Management, 33 (5):* 774-800.

УДК 332.143

OVERVIEW OF CHANGE THEORIES AND THEIR DEPENDENCE ON EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS

Novitskaya Y.

Time doesn't stand still, and it brings changes to organizations of all types of ownership and spheres of activity. The necessity to initiate organizational change can be brought about by external and internal factors. External factors include political, social, economic and technological factors. Internal factors may include new leadership, inadequate performance, and end of an organizational development cycle and so on.

Among the most influential change drivers there are government laws and regulations. No business can be successful without complying to the government regulations and current legislation in such spheres as environment, health and safety, environment protection, relations with customers, etc. The type of government and its stability and economic policy is also very important for business success. Legal acts regulate emergence of organizations in the market, the way they operate and collaborate with each other. There are laws that regulate and coordinate organizational activity in all spheres: trade, manufacture, consulting, health, security, education, etc.

Economic factors that shape organizational behavior include globalization and marketization in all spheres of human activity, the rate of inflation, interest rates, employment and unemployment rates, etc. All businesses operate with a single goal of getting maximum profit from its activity. To attain the goal they have to take into consideration two major market factors – supply and demand – which make a considerable impact on the effectiveness of organizational activity. The ability and readiness of customers to buy a product or a service determines company's policies and behavior. The demand for certain products and

services, which is called utility, may decline over a period of time and force organizations to think of a new brand or a product line before the decrease in sales causes decrease in revenues. The consumer purchasing ability depends on the money in circulation, so banking is another factor that influences getting profit and consequently company's development strategy.

Individual customer purchasing power is not the only determining economic factor. Country's economic growth and development is even of greater importance to organizational development. The amount of finances that the population of the country earns determines the amount of money invested into businesses. Level of employment and average family income dictate the demand and limit or enhance people's purchasing ability. The general price level, which may include cost of raw materials and transportation, influences the cost of goods or services the company offers.

The development of technology also affects the way companies do business to stay competitive. Technology is used to manufacture new products, to automate processes, to market commodities and services, to store data, to sell goods, etc. at a lower cost. Technological advancements help to organize business effectively, reduce costs and thus increase income. Technological advancements also contribute to the spread of globalization which also forces organizations to adjust to the new environment conditions. Technologies make communication within the company and outside it more effective; huge amounts of information can be shared quite securely in seconds.

Social factors influencing the development of organization include the whole range of changes in social structures of the society. These factors may include religious views, language spoken, family traditions, demographic situation, tastes and buying patterns. A great impact on organizational development is made by values and culture of the society. Western societies value time while oriental countries place an utmost importance on relationships. Western societies have low power distance, while in the eastern countries; in the countries of the former Soviet Union tend to have high power distance. All this cannot but influence how organizations do business.

Among internal factors that influence organizations we can mention inadequate organizational performance, change in strategic objectives of the company, change of an organizational or product life cycles, human resource problems, etc. Inadequate organizational performance may be connected with the appearance of the new entrants in the market who employ better technology, advanced marketing strategies and highly qualified personnel.

Changes are also caused by the natural cycles of organizational development. Quinn and Cameron [1] compared nine different models suggested by various researchers and designed a model combining common features described by those authors. All of the authors distinguish three to five stages in operation of organization of any type. Based on the study of government organizations Downs describes three stages: struggle for autonomy, rapid growth and deceleration, which means there is room for innovation and change at the second stage. Lippitt and Schmidt studied the way organizations of private sectors operate and singled out three stages of birth, youth and maturity of organizations. According to Greiner organizations of the public sector go through five stages of development: entrepreneurial and creativity stage, stage of growth through leadership, stage of growth through delegation of authority, stage of growth through coordination and, finally, stage of growth through collaboration. Organizations of the corporate sector were researched by Scott who also proposed three stages in their operation: the stage of a single product, the stage of functional specialization, the stage of diversification characterized by research and development efforts. Katz and Kahn also mentioned three phases: primitive system stage, stable organization stage and stage of structure elaboration which is characterized by the organizational search for the mechanism of adaptation to the external environment. Still another model of organization development is proposed by Kimberly. According to this author the first stage of development is elaboration of the organizational ideology, which happens before the organization is formally established; the second stage is formal establishment of organization which involves hiring employees and entering the market; the third

stage is that of high investments both physical and emotional; and the fourth stage is organizational institutionalization characterized by formalization of the processes and predictability of organizational response to the factors of external environment. Lyden connects the development of the organization with the following four stages: innovation leading to finding the niche in the market; acquiring resources and designing work processes; achieving goals and stability.

Torbert and Adizes do not distinguish stages or phases in organizational development, but associate it with "individual mentalities of the organization members" and types of organizational activities respectively. Thus, we will not take these two models into consideration in our study.

Russian researchers (T. Bazarov, B. Yeremin) distinguish similar stages of formation, growth, stabilization and decline of organizations. Semenkov recognizes three stages: youth, when the organization can change easily adapting to changes in external environment despite lack of proper control; maturity, which is the stage when the organization is still very adaptive and flexible and at the same time controllable; and aging characterized by a tuned control but insufficient flexibility. Ivantsevich and Lobanov distinguish four phases similar to what we have already read in other sources: the stage of formation which includes determining the mission of the organization and its major customers; the stage of securing the position in the market when the organization works on its image, diversifies products and enlarge the circle of its customers; stabilization stage and, finally, the stage of crisis, when the organization has to look for alternative ways of its development [2].

Following Quinn and Cameron [1] we notice that despite the fact that all the models described are based on different organizational phenomena they still pass through the same stages of development.

Different causes for change entail different types of organizational change. There are several contemporary theories of change proposed in accordance with the factor causing this change. The most comprehensive typology of such theories was proposed by Van de Ven and Poole [3] and includes life cycle, teleological, dialectical and evolutionary theories. Teleological and evolutionary theories are the most popular theories in contemporary management theory. Later there were also proposed social cognition and cultural models.

Evolutionary change theories are divided into social and biological evolutionary models. The major assumption of the theory is that change is a slow process of transformations occurring due to environmental influences. Organizations, being a part of the social system, evolve over time naturally and the nature of change is influenced by environment to a greater degree rather than people. Change is not planned, but managed once it occurs.

Teleological change is synonymous with planned change and scientific management. The basic assumption of teleological theory is that organizations are purposeful and adaptive, change happens because it is initiated by organization leaders, and organization staff is aware of necessity for change. The result of change is appearance of new structures and organizing principles.

Life cycle change approach is to certain extend similar to evolutionary theories of change but bare some differences. This difference is in emphasis placed on the importance of people in the process of change. This theory focuses on stages of organizational development: growth, maturity and decline. Change is viewed as part of these stages or as transition from stage to stage; it is viewed as a natural process which "cannot be stopped or altered".[3]

Dialectical theory of change assumes that every norm, value or pattern within the organization is always present with its opposite. Organizations go through long periods of evolutionary change and short periods of revolutionary change [4]. Sooner or later opposite beliefs clash resulting in radical change. Conflicts are viewed as a natural characteristic of human communication. Bargaining, persuasion, influence and power are used as tools of interaction. This theory does not assume that everyone is involved in the process of change – those who are involved belong to conflicting coalitions.

Social cognitions change theories have become popular in the last two decades. These theories tie the process of change to the process of development and learning. The theory

introduces a phenomenon of cognitive dissonance, which occurs when two conflicting pieces of information are brought together, leads to change and contributes to learning. According to the theory change is not caused by external environment or organization management, but by cognitive dissonance between values or actions.[4]

Cultural change theory combines principles and assumptions of social cognition and dialectical approaches to change. It assumes that change is a response to external environment and involves modification of beliefs, norms and values of the organization. According to this theory the process of change is slow and lasting; it is important to know and understand history since it contains facts about change; change outcomes can be both predicted and non-predicted.

Gilley, Gilley and McMillan [5] state that understanding organizational change includes investigating types of change within organizations. Following Weick and Quinn [6] we can assert that changes can be viewed as episodic and continuous. Episodic changes happen as a result of change in the market, mergers or acquisitions or change of organizational structure. Constant changes occur in attempts to keep up with the continuous changes in external environment such as continuous technological improvements. Additionally, change can be viewed as transitional, transformational and developmental if we look at it from the point of view of organizational evolution. Transitional change, which is the most frequent type of change, is aimed at improving organizational performance through a series of ongoing changes in structure, technology or product, and may be both unit specific and affecting the entire organization [5]. Transformational change occurs when organizations attempt to make fundamental transformations in their culture and behavior and consequently in the way they do business. Transformational change often involves changes in leadership's style and overall company strategy as a result of mergers and acquisitions. Developmental change is the least radical among all; it involves changes aimed at improvement of daily operations of the company. Development change is an on-going process to ensure company's competitiveness in the market, and since these are day-to-day modifications they are not viewed as change by the employees and the degree of stress and risk here is minimal.

Cook and Macaulay [7] differentiate between incremental (or morphostatic) change, which is a series of modifications made by the organization in order to adapt to the changing market environment, and step (or morphogenic) change, which is taking some major opportunity or fighting some major problem.

Organizations often package change as a program or a project which is targeted at taking the organization to its stated vision or strategic aim [7]. Such programs or projects help to determine framework for activities to implement change and include such programs as Business Process Reengineering (BPR), Six Sigma, Total Quality Management (TQM), Business Excellence Models, ISO 9000, Brand Alignment and so on.

Burtonshaw-Gunn [8] in his the Essential Management Toolbox: Tools, Models and Notes for Managers and Consultants proposes a two dimensional change option grid (Fig. 1) showing the dependence of change type on time available and change magnitude.

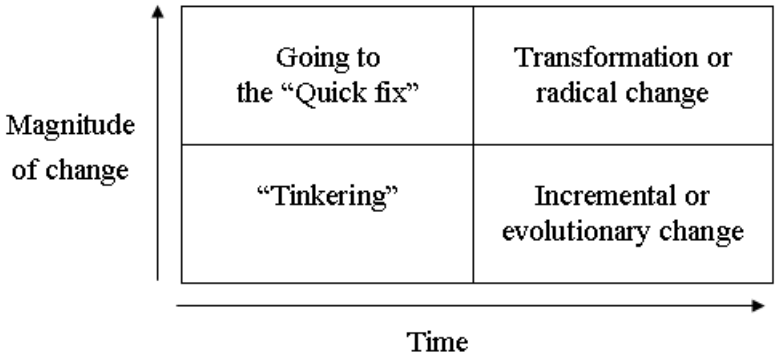


Fig. 1 Change options

There is a series of factors that influence the choice of the certain change option. When the organizations are low on time and the changes they undertake are insignificant it is enough to make some adjustments in the organizational strategy, structure or operation. When the change is planned to be a strategic one and the results are expected to span over a long period of time, the organizations goes for transformational or radical changes.

The same author [8] proposes another model of organizational change which is shaped as a pyramid and conveys the idea that changes should be made from simple and easily implemented to complex and requiring much time and effort. (Fig. 2)

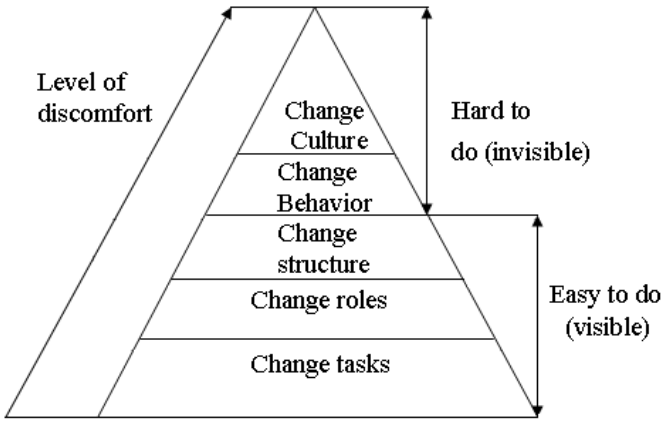


Fig. 2 Change pyramid

The three basic change levels of the change pyramid are connected with changes made to an organization: changing tasks is associated with designing process; changing roles has to do with designing jobs and changing structures involves organizational redesign. The two upper levels are associated with individuals at work and are impossible without passing through the lower levels.

Baekdal et al [9] proposes five models of organizational change: light (or simple), normal (or medium-sized), complex, quick and day-by-day tasks. The light model is designed for small short-term changes and should have no more than two goals. If the company has more than two goals it should consider a medium sized model of change. This model requires one to two month for implementation about a half of which is devoted to analysis of the situation. This type of change cannot be realized without having a “power team” that will take care and monitor the entire process of change. A complex model is designed for changes that cover all or multiple departments of the organization. It is a long-term project that may take up to three years to implement it, more than one “power team” and effective communication policy. A quick mode is similar to Burtonshaw-Gunn’s “tinkering” or “quick fix” and is applicable in situations when organizations have no time for analysis and have to be content with a quick action plan. This model cannot ensure long-term wins for the organization and, thus, cannot be used often. A day by day model is not focused on the organizational change per se, but on everyday tasks and is targeted at daily tasks and corporate culture projects.

According to Lewin [5] organizational change models contain three steps: unfreezing, moving and refreezing. Durant also states that any type of organizational change goes through three similar stages: unfreezing, incorporating change and refreezing. At the stage of unfreezing organizations analyze the situation, realize the necessity for change, prepare to make the first move to change. This is the stage when organizations weigh the alternatives, compare advantages and disadvantages and choose the change path (force field analysis). Once organizations determine the change strategy they develop an action plan and move into the second stage – move, incorporating change or change itself. This stage is the hardest – it includes a wide range of activities from training the employees to incorporating complex operational techniques; this is the stage of overcoming resistance, making mis-

takes and taking pains. Setting examples, using role models and effective communication are crucial to the success of this stage. The stage of refreezing involves achieving stability and turning the change into a new habitual routine.

As one of the change managing tools Kurt Lewin [5] also proposed performing a force-filed analysis which studies driving forces and restricting factors of any possible or current change situation. The basic principle for the effective change to happen is that driving forces should overweigh restricting factors. The analysis should performed at the unfreezing stage before moving into action. The idea is that restricting (or restraining) forces need to be decreased and driving forces need to be reinforced. It is good when both actions happen simultaneously. The second stage – move – is implementation of the agreed action plan and, finally, refreeze is assessing the results and post-implementation review.

Ulrich and Kotter suggest more complex change models, however upon careful examination they show certain similarity with the basic Lewin's model, but provide certain decoding of certain stages. Kotter developed his model upon analyzing performance of about a hundred different organizations. At the first stage – establishing a sense of urgency – organizations examine environment, determine the need for change and possible paths of change. The second stage is forming a powerful coalition of people who will work together as a change team. The stage is followed by creating a vision which will help to direct the change process. A very important part of change management is communicating the vision to shape desired behavior of the employees. The next step is changing structures and eliminating obstacles that might hinder the change process. Creating short-term wins and celebrating them make the change process visible and give a sense of prominence to the entire process. The next stage is promoting and rewarding people who work towards the vision and, finally, institutionalizing new approaches – making sure that everyone understands and supports new organizational behavior.

Bullock and Batten propose a planned changed model consisting of four stages: exploration, planning, action, and integration. The major activity at the exploration stage is verifying the need for change and attracting necessary resources. It is followed by planning which is realized by key decision makers and experts. The plan is implemented during the action stage which also includes some feedback that allows adjusting the plan to the situation. At the stage of integrations the change is aligned with other areas of the organization and formalizing them.

According to Bridges there is a clear distinction between planned change and transition, the latter, in Bridges's view, being a more complex and is "harder to achieve". There are three distinguished stages of transition: ending, neutral zone and new beginning. At the stage of ending organizations need to define what exactly needs to be left in the past forever. Neutral zone marks the period of disorientation and de-motivation. It is the part of the process and that needs to be acknowledged. At this stage it is important for the manager to communicate clearly what is necessary for change: the purpose (why the organization should change), the picture (what should be changed), the plan (how the change will be performed) and the part to play (what exactly each member of the organization should do). Beginning is the stage marking that people are ready to do something in a new way.

Backhard and Harris [10] suggested a change formula which helps to identify the factors which need to be present for the change to happen (Fig 3).

$$C = [ABD] > X$$

where C is change
A – level of dissatisfaction with the current situation
B – desirability of the proposed change or end state
D – practicality of the change
X – cost of change

Fig. 3. Beckhard's change equation

According to the formula change happens only in case when level of dissatisfaction, desire to reach an end state and practicality of change overweigh its cost. Sometimes a formula is written down as a multiplication which means that if any of the factors is equal to zero, the product of the multiplication will also be equal to zero. This is very helpful to understand that if any of the factors of Backhard's formula is nonexistent, the change will not happen.

Nadler and Tushman [11] proposed a model which provides another set of factors that can pre-determine success of organizational change and, thus, is absolutely different from the models described previously. The model is based on an assumption that organizations consist of interacting sub-systems which adjust their behavior in accordance with internal and external environment. The elements of the system are people, work, formal and informal organization. Strategy, resources and environment are the input components of transformation process, while individual, team and organizational performance are the products of change. The basic idea of the model is that all elements of it are interrelated and interdependent, and the higher the congruence among the elements the higher are the performance results.

Another model that does not present stages but describes areas of change and management was introduced into management by Colin Carnall [12]. Carnall states that effective change depends upon effective transition management, dealing with organizational culture, managing organizational politics. These three managerial skills are, in their turn, dependent on creativity, risk-taking, learning, and ability to rebuilt self-esteem. When all the components described by Carnall are in place, then external and internal pressure to change leads to achieving organizational change and learning.

To conclude it is important to mention that both external and internal factors can cause social (unexpected, not planned) and teleological (expected, planned) changes depending on whether the organization is aware of what is happening in external organizational environment and within the organization. Changes in both external and internal environment can lead to transitional, transformational and developmental change or episodic and continuous change. Thus, we can state that there is no obvious dependence between the type of change and the locus of the force that drives it. However, there is a tendency to choose the strategy for change depending on its nature. Thus, episodic change is most likely to be managed with some "quick fix" tools, while continuous change requires extensive research and tailored strategies.

REFERENCES

1. Quinn, R.E., Cameron, K. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: some preliminary evidence. – Management science, Vol. 29, No. 1 (Jan., 1983), 33-51
2. Иванцевич Дж. М; Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления. - М.: Дело, 1993.
3. Kezar, A.J, Understanding and Facilitating Organizational Change in the 21st Century: Recent Research and Conceptualizations ASHE-ERIC Higher Education Report Volume 28, Number 4, 2001
4. Morgan, G. Images of Organization. Sage, Thousand Oaks, CA, 1986
5. Gilley, A., Gilley, J.W. and McMillan, H.S. Organizational Change: Motivation, Communication, and Leadership Effectiveness. Performance improvement quarterly, 21(4) PP. 75–94 & 2009 International Society for Performance Improvement Published online in Wiley Inter Science (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/piq.20039
6. Weick, K.E., & Quinn, R. E. Organizational change and development. Annual Review of Psychology, 1999. PP 361–386.
7. Cook, S., Macaulay, S. Change management excellence. Using five intelligences for successful organizational change. Cogan Page. London and Sterling, VA, 230 p.
8. Burtonshaw, S.A. The Essential Management Toolbox: Tools, Models and Notes for Managers and Consultants. - Gunn, 2008
9. Baekdal T., Hansen K.L., Todbjerk L., Mikkelsen H. Change Management Handbook, 2006.
10. Beckhard, R F and Harris, R T. Organizational Transitions: Managing complex change, Addison-Wesley, Reading, MA, 1987
11. Bridges, W. Managing Transitions,

Perseus, Reading, MA, 1991
12. Carnal C. Managing Change in Organizations. Financial Times Prentice Hall, Dec 31, 2007 - 365 pages

УДК 334.012.23

POSITIVE ORGANIZATIONAL BEHAVIOR: II. ITS APPLICATION TO KAZAKHSTAN

Frolova Y., Dixon J.

Introduction

In 2009, an exploratory study of possible impact of Positive Organizational Behavior (POB) on employee performance was conducted. Its research objectives were:

1) What does “self-confidence”, “optimism”, “hope”, and “resiliency” mean to Kazakhstanis?

2) What do Kazakhstanis consider to be the most important and common items that contribute to “self-efficacy”, “optimism”, “hope”, and “resiliency”?

3) Do the traits of “self-efficacy”, “optimism”, “hope”, and “resiliency” influence the work-related performance of Kazakhstanis?

The objective of this paper is (1) to describe the research conducted and (2) to assert if POB can be associated with better work-related performance of Kazakhstanis.

Positive Organizational Behavior

Positive Organizational Behavior differs from other positive theories in management in several respects. Positive Organizations address macro-level variables and measures, whereas POB emphasizes on micro, individual-level constructs. In comparison to relatively stable positive traits that are studied in Organizational Behavior, POB studies positive state-like capacities that are relatively more malleable and thus are open to change and development. Finally, strengths and virtues studied in Positive Psychology have value in and of them and do not necessarily impact work-related performance outcomes as positive state-like capacities studied in POB do (Luthans and Youssef 2007).

Literature review

Literature on POB does not reflect consensus. Stajkovic and Luthans (1998), Schulman (1999), and Peterson and Luthans (2003) maintain that state-like capabilities studied in POB, such as self-efficacy, hope, optimism, resiliency, and PsyCap, lead to improved work-related outcomes. Baumeister, Campbell, Krueger, and Vohs (2003) affirm that there is a reverse relationship between state-like capabilities and work performance. That is, when a person achieves good results in work, s/he becomes more self-efficacious, hopeful, optimistic, and resilient. Lopes and Cunha (2005), Buehler, Griffin and Ross (1994), Lindsley, Brass, and Thomas (1995), all argue that excessive self-efficacy and optimism, for example, lead to impaired performance. Conversely, sad mood and lack of self-confidence force people to process information more attentively and this leads to better work-related performance. Aspinwall and Staudinger (2003) partially agree with all contra-parties and thus suggest that there is a proper balance between all of them. We agree with the last proposition and consider that POB can provide organizations with new potential source of competitive advantage through their people. A person with low self-confidence, for example, would not be able to be self-managing. Just as a person whose prevailing mood is sad mood would be inclined to pessimism. And a pessimistic person would hardly be self-driven in seeking for new opportunities to improve company’s well-being. Temporary effects of sad mood and lack of self-efficacy may help in making a person be more attentive in gathering, processing, and reporting information, only immediately after the person made a mistake in one of these activities.

Research methodology

Data collection process was conducted in multiple stages. Different questionnaires

were developed for and used at each different stage. Samples sizes were also different. For the first stage, a questionnaire that contained open-ended questions was distributed among volunteers of one local institute and ten local business companies approached through acquaintances. The purpose was to test local people's understanding of self-confidence, optimism, hope, and resiliency. Four open-ended questions were asked: How would you define self-confidence/ optimism/ hope/ resiliency? This questionnaire as well as all others was composed in English with translation into Russian.

The purpose of the second questionnaire was to identify the most common items that contribute to self-confidence, optimism, hope, and resiliency. The second questionnaire was prepared on the basis of the results from the first questionnaire. It consisted of four questions and touched upon four topics: one question for each topic. A separate list of items was provided for each topic. Respondents were asked to choose 5 items that in their opinion have the biggest contribution to the phenomenon under question and rank them (#1 as the most important and #5 as the least important). The second questionnaire was distributed in the same organizations. Then correlation analysis was performed to figure out the most commonly identified items.

In the third questionnaire, items from original questionnaires to test self-efficacy, optimism, hope, and resiliency and items developed and retained as a result of running Questionnaire 1 and 2 are combined. Correlation analysis for each set of questions was performed to reduce number of items in each set. These items were then included in the final questionnaire to test impact of self-efficacy, optimism, hope, and resiliency on work-related performance outcomes in the context of Kazakhstan.

The final questionnaire was used to examine whether self-efficacy, optimism, hope, and resiliency of Kazakhstanis influence their work-related performance, if at all. For this purpose, a group of local manufacturing, investing, and construction companies was selected. Administrative support staff was asked to fill-in the final questionnaire to evaluate their level of self-efficacy, hope, optimism, and resilience. At the same time, their supervisors were asked to fill-in "Questionnaire for supervisors", in which they were asked to evaluate work-related performance of their subordinates. After that average degree of self-confidence, optimism, hope, and resiliency was calculated for every respondent. These results for every respondent were compared with average work-related score. Then all respondents were classified into two groups according to whether their level of performance was good or poor.

The tested hypothesis was that the two samples come from identical population was tested. The conclusion was drawn that on average, in this study, good performers are characterized with higher levels of self-efficacy and optimism. In this study, it was also found out that people with higher levels of hope and resiliency tend to be better performers than people with understated levels of hope and resiliency.

Also average self-confidence, optimism, hope, and resilience was calculated for the whole group of good performers and poor performers. As a result, good performers can on average be characterized as having higher degree of self-confidence, optimism, and resilience than poor performers.

Research findings

It was central to this study to establish how Kazakhstanis tend to perceive a self-confident person, an optimist, a person full of hope, and a resilient person. It was found that a self-confident person is understood in Kazakhstan to be a person whose opinion is not subject to opinion of others; who can defend his or her point of view by explanation of its correctness; has life experience; speaks easy, clearly, and smoothly; answers the questions quickly; controls gestures; does not feel shy; does not turn red in the face; has confident walk and speech; ready to face any situation; always acts only after careful consideration; does not pay attention to opinions of others (both positive and negative); knows what he or she wants; knows how to achieve what he or she wants; thinks and behaves as if he or she is the best; believes that he or she is able to achieve any goal he or she is pursuing; does not have doubts in his or her abilities; never doubts in the correctness of the choice he or she made; is able to say "no", if he or she does

not want to do something; is confident in his or her knowledge; and does not rely on other people too much because he or she can manage most of things him or herself.

It was found that an optimist is understood in Kazakhstan to be a person who thinks positively instead of hanging his head when faces difficulties, seeks for and finds positivism in unfavorable situation, cannot be morally broken by negative events because always he or she sees the positive aspects; stands life's tests with a smile; tries to be happy despite of difficult circumstances; never feels helpless; always has positive mood; believes that everything will be satisfactory; and usually he or she expects a favorable outcome.

A person full of hope, it was found in Kazakhstan, to be a person who believes in him or herself; will continue to make attempts to improve a situation that is becoming worse and worse; is sure that everything will change and get in order even when he or she gets in trouble and cannot cope with things around; very inspired and cheerful; has a clear goal and does not notice any barriers; always has faith in good; always feels hope; and does not despond because of minor things.

A resilient person is understood in Kazakhstan to be a person who has a quality of resilience from his or her birth or obtained it during his or her life; forgives and forgets offences quickly; whose mood becomes better after a good sleep; who is able to forget about everything for a while and to take rest; is in good mood and shape despite anything; does not snap, but springs back into shape; is strong; full of energy; who is active; never stays in bad mood and bad physical shape for a long time; is able to schedule his or her life and follows the schedule; and who found a source of energy and motivation for him or herself.

A second issue central to this study was to define what Kazakhstanis consider to be the most important and common items that contribute to self-efficacy, optimism, hope and resilience. The factors identified that contribute to the person's self-confidence were**:** ability not to doubt in correctness of your own choice, ability not to doubt in your own abilities, ability not to pay attention to opinions of others, ability to manage most of the things yourself instead of relying on other people, ability to say "no", belief in ability to achieve any goal a person is pursuing, knowledge of your own desires, presence of life experience, and readiness to face any situation.

The factors identified that contribute to a person's optimism were: ability not to be morally broken with some negative events, ability to always stay in a good mood, ability to never feel helpless, ability to stand "life tests" with a smile, ability to think and believe that everything will be ok, faith in favorable outcomes, and striving for happiness despite of different circumstances.

The factors identified that contribute to the person's hope were: ability not to despond because of minor things, ability to continue making attempts to improve a situation that is becoming worse and worse, faith in himself, feeling of hope and ability to wait, inspiration, and cheer.

The factors identified that contribute to the person's resilience were: ability not to stay in bad mood for a long time, ability not to stay in bad physical shape for a long time, ability to forgive and forget offences quickly, ability to improve mood by the means of good sleep, ability to schedule life and follow the schedule, and energy.

The research found that there was evidence of a tendency that self-efficacy, optimism, hope, and resiliency of Kazakhstanis tend to be associated with better work-related performance.

Conclusion

The analysis made demonstrated that POB's theory main assumption about positive association of self-efficacy, optimism, hope, and resiliency on work-related performance holds true. But what makes people feel more self-confident, hopeful, optimistic, and resilient may differ between societies. This provides support for the proposition that POB seem to be associated with improved work performance in Kazakhstan. However, it must be realized that it was just an exploratory study involving a small sample. It needs confirmation from a bigger more representative study.

REFERENCE

1. Aspinwall, L.G. and Staudinger, U. M. (2003). A psychology of human strengths:

Some central issues of an emerging field. In L. G. Aspinwall and U. M. Staudinger (Eds.), *A psychology of human strengths: Fundamental questions and future directions for a positive psychology* (pp. 9-22). Washington, DC: American Psychological Association.
2. Bandura, A. ([1994] 1998). Self-efficacy. In V. S. Ramachaudran (Ed.), *Encyclopedia of human behavior* (Vol. 4, pp. 71-81). New York: Academic Press. (Reprinted in H. Friedman (Ed.). *Encyclopedia of mental health.* San Diego: Academic Press.)
3. Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., and Vohs, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in the Public Interest, 4 (1):* 1-44.
4. Buehler, R., Griffin, D., and Ross, M. (1994). Exploring the "planning fallacy": Why people underestimate their task completion times. *Journal of Personality and Social Psychology, 67:* 366-381.
5. Carver, C. S. and Scheier, M. F. (2002). Optimism. In C. R. Snyder and S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 231-243). New York: Oxford University Press.
6. Lindsley, D. H., Brass, D. J., and Thomas, J. B. (1995). Efficacy-performance spirals: A multilevel perspective. *Academy of Management Review, 20:* 645-678.
7. Lopes, M. P., and Cunha, M. P. (2005). All that glitters is not gold: A critically-constructive analysis of positive organizational behavior. In Proceedings : *IV International Meeting of the Iberoamerican Academy of Management (IAAM). Lisbon, Portugal, 08-11th December, 2005*
8. Luthans, F. (2002). Positive organizational behavior: Developing and managing psychological strengths. *Academy of Management Executive, 16 (1):* 57-72.
9. Luthans, F. and Youssef, C. M. (2007). Emerging positive organizational behavior. *Journal of Management, 33 (3):* 321-349.
10. Peterson, S. J., and Luthans, F. (2003). The positive impact and development of hopeful leaders. *Leadership and Organization Development Journal, 24*: 26-31.
11. Schulman, P. (1999). Applying learned optimism to increase sales productivity. *Journal of Personal Selling and Sales Management, 19:* 31-37.
12. Snyder, C. R. (1995). Conceptualizing, Measuring, and Nurturing Hope. *Journal of Counseling and Development,* 73 *(3):* 355-360.
13. Stajkovic, A. D. and Luthans, F. (1998). Self-efficacy and work-related performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 124 (2):* 240-262.

УДК 336.14

ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАСҚАРУ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Ашимова А.С.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынға қоршаған орта тарапынан көптеген дағдарыс төнуі мүмкін. Бұл дағдарыс бәсекелестік күрестің шиеленісуі, техникалық және бағдарламалық құралдарды заңсыз пайдаланумен, елдегі саяси және экономикалық тұрақтылықтың болмауымен байланысты. Сондықтан, кәсіпорын менеджеріне негізгі қызметінен, яғни кәсіпорынды басқарудан басқа да, дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз ету сұрақтары жүктелетіні сөзсіз. Бұл мәселе терең және көп қырлы болғандықтан, біз зерттеу жұмысымызда кәсіпорынның тек экономикалық дағдарысқа қарсы басқарудың қамтамсыз ету сұрақтарына тоқталамыз.

Қаржылық-экономикалық дағдарыстар, әдетте, өнеркәсіп кәсіпорындарға кері әсерін тигізеді: негізгі капитал тозады, еңбек өнімділігі азаяды, жас және білікті мамандар өндірістен кетеді.

Кәсіпорын алдына өзіне тән өндірістік қызметтерді орындауына байланысты өзінің жағдайын бағалау мен болжау

сияқты, яғни кәсіпорынға әсер ететін ішкі және сыртқы факторлардан қорғау, қауіптілік индикаторларының мониторингі жүйесін құру, олардың шектерін анықтау, қатерлерге қарсы шаралар қабылдау сынды, өзекті мәселе туады.

Әрбір кәсіпорын үшін өзінің экономикалық дағдарысқа қарсы басқарудың қамтамасыз ету сұрақтары, тек қана дағдарыс жағдайында ғана емес, тұрақты экономикалық ортада да экономикалық дағдарысқа қарсы басқарудың міндеттері өз көкейкестілігін жоймайды.

Кәсіпорын тұрақты қызмет ету жағдайында экономикалық дағдарыстын сұрақтарын шешуде басты көңілді өндірістің және өнім өткізудің қалыпты қарқынын сақтауға, материалдық және қаржылық залалдардың болмауына, ақпараттардың компьютерлік базасының бұзылмауына, теріс пиғылды бәсекені болдырмауға бағыттайды.

Дағдарыс жағдайында кәсіпорын әлуетінің (өндірістік, технологиялық, ғылыми-техникалық және кадрлық) бұзылуы оның қызметіне қауіп тудырады. Бұл ретте, ұдайы өндіріске мүмкіндік болмай қалады. Кәсіпорында инвестициялардың басты көздері - амортизациялық аударылымдар, таза табыс және қарыз қаражаттары болғандықтан, дағдарыс жағдайында, айтылып кеткен инвестиция көздерінің тартылып қалуы мүмкін. Кәсіпорын әлуетін біртіндеп жаңалау (инновацияларды игеру, тұтыну сапасы артық тауарлар шығару) алдыңғы қатарлы ғылыми-техникалық, конструкторлық, технологиялық және инвестициялық құралдарды игеру арқылы жүргізілетіні белгілі. Ұдайы өндірісте осы құралдарды ұзақ уақыт бойы қолданбау кәсіпорынның дамуын тоқтатады.

Қазақстан Республикасының егемендік алған кезеңінен бастап, «экономикалық дағдарыс» термині елдің құқықтық – нормативті құжаттарынан берік орын алды. Осындай нормативті құжаттардың қатарына Қазақстан Республикасының» Қазақстан Республикасының Ұлттық қауіпсіздігі туралы» Заңы, Қазақстан Республикасының экономикалық қауіпсіздігінің Мемлекеттік стратегиясы жатады. Ұлттық заңдылықта экономикалық дағдарыс талаптары мен түсінігі, біздің ойымыз бойынша, анық көрсетілмегендіктен, біз «экономикалық дағдарыс» түсінігін жан - жақты қарастыруды үйғардық.

Үлкен заңгерлік сөздікте экономикалық дағдарыс келесідей түсінік беріледі: «... мемлекеттің үдемелі дамуы мен әлеуметтік, саяси және қорғану қабілетін дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз ететін экономиканың жағдайы».

Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасының Ұлттық қауіпсіздігі туралы «Заңында экономикалық қауіпсіздік «Қазақстан Республикасының ұлттық экономикасының тұрақты дамуына және экономикалық тәуелсіздігіне кері әсер ететін үрдістер мен факторлардан, ішкі және сыртқы жағдайлардан қорғалған жағдайы» деп көрсетілген .

Біз жоғарыда тоқталып өткен экономикалық дағдарысқа қарсы басқару түсінігіне берілген екі анықтамада да кәсіпорынның экономикалық дағдарысы қарастырылмаған, экономикалық дағдарыс түсінігі мемлекет деңгейінде ғана қарастырылған деп тұжырымдап, анықтамаларды зерттеуімізді ары қарай жалғастырдық.

Отандық және ресейлік авторлардың ғылыми жұмыстарында кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз ету көзқарастар көрсетілген. С-ларға шолу жасау арқылы, өз ойымызды білдірмекпіз.

Бір авторлардың пікірінше, кәсіпорынның (фирманың, ұйымның) экономикалық қауіпсіздігі ғылыми - техникалық, технологиялық, өндірістік және кадрлық әлуеттің сыртқы және ішкі экономикалық қатерлерден қорғалған жағдайы және оның барлық ресурстарын тиімді қолдану арқылы ұдайы өндіріске қабілеттілігі .

Келесі авторлар кәсіпорынның (шаруашылық субъектісінің) экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды оның ғылыми - техникалық, технологиялық, өндірістік және кадрлық әлуетінің тікелей (белсенді) және жанама (енжар) экономикалық дағдарыс, мысалы, мемлекеттің тиімді емес ғылыми - өндірістік саясатымен немесе қолайсыз сыртқы ортаның қалыптасуымен байланысты дағдарыс, қорғалуы және ұдайы өндіріске қабілетті.

Басқа авторлардың пікірінше, экономикалық дағдарысқа қарсы басқару деге-

німіз - жұмыс істеп тұрған кәсіпорынға мүмкін болатын экономикалық қатерлердің қарсы шаралар жүйесіне немесе басқа сөзбен айтқанда, кәсіпорындағы экономикалық дағдарысқа қарсы басқару жүйесіне тең болуы .

Кейбір авторлар экономикалық дағдарысқа қарсы басқару кәсіпорын қызметіне дағдарысты алдын алу үшін корпоративті ресурстарды неғұрлым тиімді пайдалану және қазіргі кезде, болашақта кәсіпорынның тұрақты қызмет етуін қамтамасыз етілуі деп түсіндіреді .

Осы пікірлерде кәсіпорынның экономикалық дағдарыспен байланыстыруға талап болмағаны байқалады, дегенмен дағдарысатын алдын-алу туралы мәселе қозғалған. Экономикалық дағдарыс ұштаса отырып, дағдарысқа әкелуі мүмкін болғандықтан, айтылып кеткен көзқарастарды біз дағдарыстың алдын-алу шараларымен байланыстыра көрсеткіміз келді. Біздің ойымызша, кәсіпорынның экономикалық дағдарыспен мәнін келесідей түсінік толығымен ашар еді: «Кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруын кәсіпорындағы барлық ресурстарды (өндірістік, технологиялық, еңбек, ғылыми-инновациялық, қаржылық, кәсіпкерлік) ұтымды пайдалана отырып, дағдарыстардың алдын-алу және ұдайы даму шаралары жүйесінің тиімді қызмет ету жағдайы». Осы ретте, бұл түсінікте ресурстарды толығымен пайдалану, дағдарыстардың алдын-алу, ұдайы дамуды қамтитын жүйе толығымен қамтылып, кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқару түсінігі толығымен ашылады деген ойдамыз.

Нарықтық экономика кәсіпорын менеджерлері тек қана дамудың нарықтық стратегиясын ғана емес, өзінің құрамына міндетті түрде интеллектуалдық меншікті және экономикалық дағдарыстан қорғаудың арнайы бағдарламаларын қосатын экономикалық стратегияны жасауы керек. Кәсіпорындағы осы қызметке жауапты бөлімшенің, дағдарыс ережелерін сақтауды бақылайтын және қорғау жоспарын, құралдарын анықтайтын, бұзу әрекеті мен фактілерін анықтау және нейтралдау жұмыстары бірінші жолға қойылады. Кәсіпорын инфрақұрылымының кез-келген элементінің қызметінің босаңсуы экономикалық дағдарысқа қарсы басқару тікелей әсер ететін болғандықтан, кәсіпорынды басқару үрдісі экономикалық қауіпсіздік сұрақтарымен тікелей байланысты.

Кәсіпорындағы экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруын қамтамасыз ету үшін меншікті корпоративті ресурстар пайдаланылады:

1) Капитал ресурсы;

2) Персонал ресурсы;

3) Ақпараттар және технологиялар ресурстары;

4) Техника және жабдықтар ресурстары;

5) Құқық ресурстары: патенттер, Лицензиялар, экспорттық квоталар.

Экономикалық субъектілердің іс-әрекеттері әлеуметтік-экономикалық мәртебені анықтайтын экономикалық қызығушылықтардан тұрады. Меншік иелерінің және жалдамалы қызметкерлерден экономикалық мүдделерінің бар екенін айта кеткен жөн. Меншік иесінің, сәйкесінше кәсіпорынның бар мүддесі таза табыс алумен байланысты болғандықтан, оны алуға кедергі келтіретін факторлардың бәрі сәйкесінше экономикалық қатер болып табылады. Осылайша біз экономикалық қатер деп, таза табыс мөлшерінің төмендеуіне немесе жойылуына әкелетін мүмкін жағдайды айтамыз.

Өнеркәсіптік кәсіпорындар үшін экономикалық дағдарысқа қарсы басқару бағалау өте маңызды. Себебі, қызметтегі белсенді әлует дағдарысқа қарсы дамуды анықтайтын, экономикалық өсудің кепілі және елдің экономикалық тәуелсіздігін, дағдарысқа қарсы басқару дағдарыстан сақтайтын тұрақты фактор болып табылады. Оның босаңсуы кәсіпорынның, мемлекеттің болжауға мүмкін болмайтын зардаптарға ұшырауына әкелуі мүмкін.

Кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқару ең алдымен менеджерлердің мүмкін қатерлерді көре білу және алдын-алу, пайда бола бастаған қиындықтарды тез шешіп, оң жолға түсу шараларын жүзеге асыруымен байланысты.

Кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруда төнетін қатерлерді келесі түрде жіктейді:

- Субъективті, кәсіпорынның немесе оның басшылығының тиімсіз қызметімен

байланысты, қатерлер. Мысалы: төмен бәсеке қабілеттілік әсерінен өнімнің нарықта өтпеуі, қаржылық тұрақсыздық жағдайы.

- Объективті, кәсіпорынға тәуелсіз жағдайлардан болатын қатерлер. Мысалы: инфляция деңгейі, табиғат апаттары.

Кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқару функционалдық тұрғыдан келесі элементтерден тұрады:

- Технико-технологиялық;
- Интеллектуалдық және кадрлық;
- Қаржылық;
- Саяси-құқықтық;
- Ақпараттық;
- Экологиялық .

Осы элементтерге толығырақ тоқталып кетейік.

Технико-технологиялық элемент. Экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етуде менеджерлердің кәсіпорындағы технология, құрал-жабдықтар әлемдік стандарттарға сай келетінін, балама өнімдерді шығаратын кәсіпорындарда қандай технология пайдаланатынын, қолданыстағы технологияны ішкі резервтердің көмегімен жақсарту мүмкіндігін талдау және жаңа ғылыми ізденістерді байқауы керек.

Интеллектуалдық және кадрлық элемент. Қазіргі экономикалық жағдайларда экономикалық дағдарысқа қарсы басқару деңгейі көп жағдайда мамандардың біліктілігімен анықталады. Сондықтан, кәсіпорында жұмыскерлерді іріктеу, оқыту және ынталандыру жүйесі ұйымдастырылған деңгейде болуы керек. Оның үстіне, кәсіпорынның басқару персоналы экономикалық дағдарысқа қарсы басқару жағдайын үнемі талдап отыруы, дағдарыс жағдайында сасып қалмайтындай болуы керек.

Қаржылық элемент. Бұл элемент кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы меншікті қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуімен тығыз байланысты болғандықтан маңызды болып саналады. Шаруашылық субъектісінің қаржылық тұрақтылығының жойылу себептері өндіріс көлемінің төмендеуімен, өнімнің өзіндік құнының жоғары болуымен, активтерді тиімсіз жоспарлау және басқарумен байланысты болады. Қаржылық тұрақтылықты сақтау үшін кәсіпорынның қаржылық - экономикалық қызметінде нақты тапсырмаларды жоспарлау және өткізу жолдарын қарастырған жөн. Келесідей стратегиялық міндеттерді анықтауға болады: өнімді жетілдіру, өзіндік құнды төмендету, аз шығындармен өндіріс тиімділігіне қол жеткізу, рентабельділіктің жеткілікті деңгейін қамтамасыз ету.

Саяси - құқықтық элементті қорғаудың үрдісін келесі түрде жүргізуге болады:

- кері әсерлерді анықтау;
- қорғаудың қазіргі деңгейін талдау;
- осы деңгейді жетілдіру бойынша шараларды жоспарлау.

Ақпараттық элемент. Кез-келген ұйым немесе кәсіпорынның құрамында ақпараттарды жинап, сақтап, өңдейтін белгілі бір бөлімше болуы керек. Осы бөлімшенің мақсаты болып, кәсіпорынға келетін барлық ақпараттарды талдап, ары қарай дамуы үшін қолдана білу табылады. Кәсіпкерлік құпияны сақтайтын шараларда осы бөлім арқылы жүргізілуі керек.

Экологиялық элемент. Кәсіпорын экологиялық мөлшерлерді бұзудан болатын айып пұлдары сияқты шығындарды төлегісі келмесе, халықаралық және ұлттық экологиялық мөлшерлерді сақтауы керек.

Осы ретте, біздің ойымыз бойынша, келесі шаралар алгоритмі тиімді болар еді:

1) Мүмкін болатын экономикалық қатерлерді талдау;
2) Қарсы шараларды жоспарлау;
3) Қабылданған шаралардың орындалуын бақылау;
4) Экономикалық дағдарысқа қарсы басқару жүйесінің тиімділігін талдау.

Кейде экономикалық қауіпсіздікті заңдылықтағы, нарықтағы, экономикалық тәуекелдерді есептеуде кеткен қателермен байланыстырып жатады. Осы қателердің бәрі кәсіпорынның таза табысына кері әсер ететінін айта отырып, біз мемлекетті, тұтынушыларды, табиғат факторларын экономикалық қатер төндірушілер ретінде көрсетуден аулақпыз. Кәсіпорындағы экономикалық дағдарысқа қарсы басқару менеджерінің басты қызметі - заңгердің, экономисттің, жоспарлау бөлімінің алдына экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз ететін арнайы міндеттерді қоюда болып табылады.

Кәсіпорындардың экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз ету үрдісі, біздің ойымыз бойынша, бірнеше

кезеңдерден тұрады. Бірінші кезеңде кәсіпорын үшін қолайсыз жағдайлардың пайда болуының түрлері мен себептері анықталуы қажет. Екінші кезеңде сол қатерлердің алдын-алатын шаралар жүйесі іске қосылуы керек. Үшінші кезеңде олардың орындалуы бақылауға алынса, төртінші кезене тиімділігі талдануы мүмкін. Экономикалық дағдарысқа қарсы басқару жүйесінің қызметі оң бағаланса, шараларды қайтадан бастауға болады, қанағаттанарлықсыз деңгейде болса, тиімді қызмет жасайтын жүйе құру керек болады. Осы айтылған кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқару қамтамасыз ету циклын біз тереңірек талдайтын тоқыма-кілем кәсіпорындарына да кеңінен қолдануға болады.

Тоқыма-кілем өнеркәсібі кәсіпорындарының экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етудің екінші кезеңінде дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етуді дәл қазіргі жағдайы бағаланады. Осы ретте, кәсіпорынға төнетін қатер және осы қатерден мүмкін болатын зиян толығынан талданады. Әрбір кәсіпорында жоғарыда айтылғандай қатерлердің алдын-алу шараларынан барынша оң әсер алатын ақпараттарды жинау, талдау және бағалаудың бірегей жүйесі болуы тиіс. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің қазіргі жағдайын анықтау бірнеше басты бағыттарда жүргізілуі мүмкін. Біріншіден, кәсіпорынның қаржы-экономикалық қызметі бағаланады. Есептік мәліметтер негізінде кәсіпорын капиталының құрылымы мен серпіні, қарыз қаражаттарынан тәуелсіздігі мен автономдығы, айналым қаржыларының ағымдағы кезеңдегі және болашаққа өтімділігі мен төлем қабілеті талданады.

Осы тәріздес талдауға негізгі және айналым капиталының пайдалануы, еңбек өнімділігі, құрал - жабдықтың пайдалануы мен тозуы да ұшырайды. Кәсіпорынның еңбек ресурстары мен еңбек ақы қорына ерекше назар аударылады. Тоқыма-кілем өнеркәсібі кәсіпорындарының шығындары құрылымын талдау ресурстар үнемінің жасырын жолдарын, дамудың интенсивті, жоғары технологиялық жолдарын анықтауға жол береді.

Экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етудің ағымдағы жағдайын бағалауда тоқыма-кілем өнеркәсібі кәсіпорнының өз өнімін өткізу көлемі туралы ақпаратының мәні зор. Бұл жерде басты көрсеткіш болып, сатылымдардың ассортименті мен аймақтық құрылымы анықталады. Маркетингтік тұрғыдан кәсіпорынның тауар нарығындағы орнын, бәсекелетерінің артықшылықтары мен әлсіз тұстарын анықтау кәсіпорынның нарықтағы үлесін, баға-сапа қатынасын, баға саясатын, бәсекелік стратегиясын анықтауға-мүмкіндік береді.

Экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етуді бағалауды аяқтай отырып, кәсіпорынның табыстылығы мен рентабельділігін талдау жөн болады. Экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етудің келесі кезеңінде тоқыма- кілем өнеркәсібі кәсіпорнының қысқа және ұзақ мерзімге даму бағдарын жасау жатады. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету экономикалық қатерлердің алдын алу шараларын өткізу арқылы жүргізіледі. Егер қатер құшағын жайып тұрса, мысалы: кәсіпорыннан құрылтай құжаттарын тартып алғандай қылып алса, фирманың бұрынғы қызметкерінен сотқа арыз түссе, әріптестер қарыздарын қайтармай жатса, бәсекелестер кәсіпорынның тауар белгісін рұқсатсыз пайдаланып жатса, кәсіпорынның арғы экономикалық өмірін қалай анықтап, жоспарлаймыз. Тоқыма және кілем өнеркәсібі кәсіпорындарының экономикалық, өндірістік, қаржылық қызметін талдау бізге дағдарысқа қарсы басқару кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің негізі болуы мүмкін деген ой салды. Біздің елімізде кәсіпкерлер үшін нақты экономикалық еркіндікті қажет ететін нарық аяғына тұрды. Мұндай қадам үшін нарыққа сай еңбек өнімділігін, тиімділікті, тұтынушылар мен жабдықтаушылардың алуан түрлі талаптарына икемделетін өндірісті қамтамасыз ететін фирма мәдениеті мен басқару жүйесі керек-ақ. Дағдарысқа қарсы басқаруда, фирманың экономикалық ең тиімді басқару құралы ретінде, осындай әлует бар.

Ешкім және ешқашан дағдарыстан қорғап қалуға кепілдік бермейді. Әдетте, дағдарыстық жағдай аяқ астынан болады.

Дағдарыс кәсіпорындарды қызмет саласына, қызметкерлер санына, өнім сапасына және басқа жағдайларға қарамай-ақ таңдайды. Дағдарыстық жағдайда менеджменттің әдеттегі, бәрімізге белгілі шеңберінен тыс тұратын әдістері қолданылуы тиіс. Олардың кейбірі арнайы, тек дағдарыс жағдайларында қолданылатын болса, кейбір әдеттегі әдістері бизнестегі тиімді шараларға қол жеткізу құралдары сапасында қолданылады. Нарықтық экономикасы дамыған мемлекеттер тәжірибесінде макро – микродеңгейлерге дағдарысқа қарсы шаралардың бай қоржыны бар .

Қазақстан кәсіпорындарында дағдарыс мүлде күтпеген, "көктен түскендей" тосын жай ретінде қабылданады да, оған, көп жағдайда, кәсіпорын персоналы дайын еместігін байқатады. Нарықтық экономикада жекелеген компаниялардың дағдарысы үйреншікті іс, сондай-ақ, қазір жекелеген елдерді ғана емес, тұтастай континенттерді қамтитын жүйелік дағдарыстарға да етіміз үйреніп келеді. Дағдарыстық құбылыстарға, мүмкіндігінше, әдеттегі табиғи құбылыс ретінде қарап, алдын-ала мұқият түрде дайындалу керек. Сол кезде кәсіпорын үшін зиян аз, ал дағдарыстан шығу жеңілірек болады. Дағдарысқа қарсы басқару кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етуге қаншалықты қатысы бар екенін анықтау үшін, зерттеу жұмысымыздың келесі бөлімін соған арнадық.

ӘДЕБИЕТТЕР

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

УДК 338.24:339.138

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Кайгородцев А.А.

Продовольственная безопасность – это состояние надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором становится возможным обеспечение за счет собственного производства основными видами продовольствия всего населения страны при обязательном приоритете наиболее уязвимых, малоимущих его слоев и при условии физической и экономической доступности продуктов питания в таком количестве и качестве, которые необходимы для сохранения и поддержания жизни и дееспособности человека, полной или максимально возможной независимости государства от внешних источников продовольствия.

К национальным интересам государства в агропродовольственной сфере можно отнести:

– обеспечение необходимого объема собственного производства продуктов питания;

– поддержание на нормативном уровне государственного продовольственного резерва;

– обеспечение соответствия качества производимых и реализуемых продуктов питания стандартам качества и безопасности пищевых продуктов;

– обеспечение необходимого прожиточного минимума, достойного уровня и высокого качества здоровой жизни населения;

– обеспечение создания эффективной системы управления аграрным сектором экономики;

– расширение производства конкурентоспособной продовольственной продукции с ориентацией на экспорт;

– развитие материально-технической базы сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности;

– реализация единой научно-технической политики в агропродовольственном комплексе;

– осуществление государственного контроля рынка продовольствия (в том числе учет и контроль над производством, внешними и внутренними поставками, запасами продуктов питания).

Угрозы продовольственной безопасности подразделяются на внутренние и внешние.

К внутренним угрозам относятся:

а) усиление импортной зависимости по продовольственным товарам;

б) чрезмерная открытость экономики;

в) криминализация экономических отношений.

К внешним угрозам можно отнести:

а) технологическую блокаду, опасность которой возрастает из-за отставания в научно-технической сфере;

б) потерю рынков сбыта в дальнем и ближнем зарубежье;

в) перепроизводство продовольствия в других странах;

г) экономическую и финансовую зависимость от других стран.

Продовольственная безопасность Казахстана является иерархической системой, включающей следующие уровни безопасности:

1) индивидуальная (личности);

2) локальная (домохозяйства);

3) местная (города, района, муниципального образования, свободной экономической зоны, биосферной территории);

4) территориальная (области);

5) региональная (двух и более областей Казахстана);

6) национальная (Республики Казахстан).

В свою очередь, национальная продовольственная безопасность включена в качестве подсистемы в состав международной продовольственной безопасности сопредельных государств определенного экономико-географического региона и глобальной (планетарной) продовольственной безопасности.

Система продовольственной безопасности иерархически встроена в комплекс биосоциальных систем и состоит, в свою очередь, из подсистем, встроенных в нее и организованных по иерархическому принципу. Эта система формируется как комплекс подсистем, необходимый и достаточный для обеспечения целевого предназначения продовольственной безопасности – непрерывного, количественного, структурного и качественного обеспечения населения продовольствием.

Объединение элементов системы продовольственной безопасности в подсистемы осуществляется на основе функционального, организационного, ресурсного и технологического принципов [1].

Функциональный принцип означает, что подсистемы предназначены и обеспечивают своими целевыми функциями, то есть интегральными направлениями деятельности и результатами, реализацию главной цели системы – обеспечение продовольственной безопасности страны или региона.

Организационный принцип заключается в том, что подсистемы связаны организационно и соподчинены между собой так, чтобы наилучшим образом обеспечить реализацию главной цели системы.

Ресурсный принцип заключается в том, что подсистемы обеспечены всеми необходимыми ресурсами для выполнения своих целевых функций по количественным и качественным параметрам.

Технологический принцип выражен тем, что подсистемы имеют собственные технологии для функционально необходимого преобразования ресурсов и связаны между собой общесистемными технологическими преобразованиями ресурсов, необходимыми для реализации цели системы.

Принципы объединения подсистем формируют четыре основных типа конфигураций связей: функциональную, организационную, ресурсную, технологическую.

Системообразующим фактором для формирования системы продовольственной безопасности является агропромышленный комплекс, все подкомплесы которого ориентированы на решение проблемы обеспечения продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны.

Подсистемы агропромышленного комплекса, сбыта и распределения продовольствия, продовольственного резерва и потребления относятся к функционально-целевым подсистемам.

Обеспечивающими являются подсистемы: управления; финансового обеспечения; информационного обеспечения; материально-технического обеспечения; технологического обеспечения; исследований и инноваций.

Распределение подсистем на функционально-целевые и обеспечивающие определяется тем, что подсистемы агропромышленного комплекса, потребления, сбыта, и распределения продовольствия и продовольственного резерва реализуют главную цель системы продовольственной безопасности. Остальные подсистемы обеспечивают реализацию этой цели.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что система продовольственной безопасности представляет собой систему ресурсной структуры демографической популяции населения, сформированную из взаимосвязанных подсистем по функциональному, организационному, ресурсному и технологическому (экономические, социальные и экологические отношения) принципам, имеющую главной целью надежное (бесперебойное), достаточное и качественное удовлетворение потребностей населения необходимыми (основными) продуктами питания [1].

Д.В. Шахов указывает, что продовольственная безопасность по структуре имеет горизонтальную и вертикальную составляющие [2].

Горизонтальная структура предполагает рассмотрение продовольственной безопасности страны как составной части национальной безопасности.

Национальная безопасность является синтезом таких видов безопасности, как политическая, военно-стратегическая, экономическая, энергетическая, продовольственная, экологическая и др.

Место и роль продовольственной безопасности проявляются во взаимосвязи с другими компонентами системы национальной безопасности.

Так, внешнеполитическая безопасность государства во многом определяется

уровнем решения в той или иной стране продовольственной проблемы. Зависимость государства от поставок продовольственного сырья, продуктов питания, средств производства для агропромышленного комплекса приводит к полной или частичной потере геополитического статуса, суверенитета страны. В то же время, от политического решения зависит, будет ли приоритетным развитие агропромышленного комплекса, каким образом население страны будет обеспечиваться продуктами питания: за счет собственного производства или за счет импорта.

Продовольственная безопасность является важным фактором международной политики. Экономически развитые страны действуют при этом по отлаженной схеме. Сначала – оказание развивающимся странам гуманитарной помощи продовольствием. Затем – коммерческие поставки в эти страны продовольствия по демпинговым ценам, приводящие к развалу национального сельского хозяйства. Результатом такой политики является установление прямого диктата со стороны страны-экспортера.

В целях минимизации зависимости страны от импорта продовольствия и защиты отечественных товаропроизводителей многие страны вводят ограничения на импорт продуктов питания. Однако, как справедливо отмечает К.А. Телемисова, не следует рассматривать проблему продовольственной безопасности только с позиций ограничения объемов импорта продовольствия, поскольку Казахстан не защищен от последствий потребления населением генетически модифицированной продукции АПК (трансгенные животные, растения и генетически измененные микроорганизмы). В настоящее время генетической модификации подвержены кукуруза, соя, цикорий, картофель, тыква, кабачки, сахарная свекла, помидоры, редиску, хлопок и лен. Объем ежегодных продаж трансгенных продуктов в мире превышает 20 млрд. долларов. В связи с этим необходимо создание законодательной базы для ограничения производства и контроля над использованием такой продукции [3].

Военно-стратегическая безопасность государства в значительной степени связана с обеспечением вооруженных сил продовольствием, а также с размером и качеством продовольственного резерва. Следовательно, продовольственная безопасность является важным условием обеспечения обороноспособности государства. В то же время, военно-стратегическая безопасность способствует сохранению материально-технической базы сельского хозяйства, агропромышленного комплекса в целом, позволяя им функционировать без влияния разрушительных военных ущербов.

Вопросы экономической безопасности напрямую связаны с проблемами производства продовольствия. Общее состояние экономики в значительной степени зависит от того, насколько успешно функционирует агропромышленный комплекс. Динамичное развитие агропромышленного комплекса и, в особенности, его ведущей сферы – сельского хозяйства – является решающим условием не только наращивания и качественного улучшения продовольственных ресурсов при снижении затрат на их производство, но и поступательного развития экономики в целом. В связи с этим, правомерно использовать индексы объемов производства базовых отраслей агропромышленного комплекса в качестве индикаторов состояния экономической безопасности, а стагнацию аграрного сектора можно считать существенной угрозой национальной безопасности страны в сфере экономики.

В качестве угрозы для экономической безопасности государства можно рассматривать прямые или косвенные потери, связанные с разрушением составляющих системы агропромышленного комплекса, оплату импорта продовольственных товаров и средств производства для АПК. В то же время, во всем мире сельское хозяйство является дотационной отраслью, поэтому экономическое положение агропромышленного комплекса в значительной мере будет определяться размерами государственной поддержки, размер которой зависит от возможностей республиканского и местных бюджетов, определяемых уровнем налоговых поступлений от предприятий, прежде всего производственной сферы.

Важным аспектом социально-демографической безопасности является состояние здоровья населения, качество и

продолжительность жизни. Уровень этих индикаторов национальной безопасности определяется тем, насколько полноценным является питание членов общества. От питания зависит степень устойчивости людей к заболеваниям, состояние поведенческой агрессивности, уровень производительности труда. Нарушение структуры, несбалансированность питания приводят к снижению репродуктивной функции мужчин и женщин и, как следствие, к снижению рождаемости, деформации демографического состава общества, росту заболеваемости.

Продовольственная и энергетическая безопасность также взаимозависимы. Так, США, являясь крупнейшим экспортером продовольствия, придерживается политики импорта энергоносителей в сочетании с политикой протекционизма по отношению к собственным природным ресурсам. Поступления от экспорта продовольствия позволяют американцам уравновешивать затраты на импорт энергоносителей. При этом сельское хозяйство Соединенных Штатов Америки является крупнейшим потребителем энергоресурсов, на его долю приходится около 17% всех энергозатрат США [2].

Взаимозависимость транспортной и продовольственной безопасности проявляется в том, что недостаточный уровень развития транспортной инфраструктуры может стать причиной потерь урожая, порчи продуктов питания в процессе транспортировки, нарушения сроков поставки сельскохозяйственным товаропроизводителям ядохимикатов, минеральных удобрений, сельскохозяйственной техники. Все это отрицательно сказывается как на производстве, так и на потреблении продуктов питания.

Непосредственную связь с сельскохозяйственным производством имеют проблемы экологической безопасности, поскольку по мере развития производительных сил производство сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия становится все более зависимым от изменяющихся под его влиянием экологических факторов. Процветание и благополучие общества обеспечиваются его устойчивым развитием, которое обусловлено сложным комплексом факторов, среди которых наиболее важную роль играют стабильное обеспечение продовольствием и поддержание оптимального состояния окружающей природной среды. Ежегодная продуктивность растительности планеты оценивается в 160 млрд. тонн, из которых человек использует чуть больше 5 млрд. тонн, или 3% всей первичной продукции. Несмотря на это, история человеческого общества свидетельствует о постоянно существующем противоречии при достижении продовольственной и экологической безопасности.

В настоящее время экономическое и социальное развитие общества пришли в явное противоречие с ограниченными ресурсовоспроизводящими и жизнеобеспечивающими возможностями биосферы. Налицо истощение ресурсов суши и океана, безвозвратная потеря различных видов растений и животных, техногенное нарушение биогеохимического круговорота веществ, загрязнение всех составляющих природной среды, упрощение и деградация экосистем.

Взаимосвязь между экологической и продовольственной безопасностью наглядно проявилась в период «зеленой революции» в 1950-1970 годах. Решение проблемы обеспечения продовольствием голодающего и недоедающего населения развивающихся стран путем интенсификации использования земель, пригодных для сельскохозяйственного производства, привело к необратимым экологическим последствиям.

На всех этапах человеческого развития земля была, есть и будет одним из основных средств производства. Однако площадь земельных ресурсов ограничена. Общая площадь мирового земельного фонда составляет 13,4 млрд. га. Только 11% всех земельных ресурсов занимает пашня. При этом 1/3 земель, отведенных под пашню – малопродуктивные и непродуктивные. Пахотные земли являются дефицитным ресурсом. И этот дефицит непрерывно увеличивается. Площадь пахотных земель в расчете на душу населения постоянно сокращается как вследствие роста численности населения, так и в результате индустриализации и урбанизации. Это приводит к обострению проблемы продовольственного обеспечения стран мира.

В настоящее время большинство зе-

мель, пригодных для сельскохозяйственного использования, уже освоено. Такие земли неравномерно распределены по земному шару. В Европе на их долю приходится 29%, в Азии – 17%, в Африке – 11%, в Северной Америке – 12%, в Южной Америке – 7%, в Австралии и Океании – 5%. В странах СНГ обрабатываемые земли составляют 10%, естественные луга и пастбища – 17%, леса – 37%, малопродуктивные и непродуктивные земли (пустыни, болота, крутые склоны, ледники, холодные пустыни, а также внутренние водоемы) – 35 % [4].

Ограниченность земельных ресурсов способствует интенсификации сельскохозяйственного производства. Следовательно, усиление антропогенной нагрузки на землю будет возрастать. В то же время, деградация естественных ресурсов сдерживает развитие растениеводства и животноводства во многих странах мира, поскольку эффективность сельскохозяйственного производства в значительной степени зависит от качества земли, воды и других естественных ресурсов. Снижение качества земельных ресурсов приводит к уменьшению урожайности, ухудшению качества производимой продукции, что является причиной обострения проблемы продовольственной безопасности стран мира.

В результате анализа места продовольственной безопасности в системе национальной безопасности можно сделать вывод о том, что все подсистемы системы национальной безопасности взаимосвязаны и взаимообусловлены.

На основании результатов проведенного исследования мы рекомендуем следующую систему мер государственного регулирования, способствующих повышению эффективности функционирования АПК Республики и решению на этой основе продовольственной проблемы:

– совершенствование системы экономических отношений в сфере производства, закупа, первичной и глубокой переработки, хранения, транспортировки и реализации сельскохозяйственной продукции;

– стимулирование перехода мелкотоварных производств агропромышленного комплекса в специализированные средне- и крупнотоварные производства, а также перевода производства продукции животноводства и растениеводства на промышленную основу;

– оптимальное сочетание государственного и рыночного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию с целью оживления платежеспособного спроса населения и повышения конкурентоспособности отечественного продовольствия на внутреннем и внешнем рынках;

– государственная поддержка доходов сельхозтоваропроизводителей по принципу регулирования паритета цен при обмене продукции сельского хозяйства и промышленных отраслей АПК;

– отказ от практики недофинансирования жизненно важных затрат и введение системы минимальных гарантированных цен, обеспечивающих сельхозтоваропроизводителям достаточный уровень доходности;

– осуществление гибкого налогообложения сельхозтоваропроизводителей, предоставление налоговых льгот тем производителям, которые вкладывают средства в развитие приоритетных отраслей и продуктов, или же придерживаются принципа устойчивого развития производства с соблюдением экологических норм;

– умеренная протекционистская политика по защите интересов отечественных товаропроизводителей путем своевременного внесения предложений по возбуждению антидемпинговых и компенсационных разбирательств по отношению к зарубежным производителям, осуществляющим недобросовестную конкуренцию на казахстанском рынке;

– создание единого продовольственного рынка стран СНГ с постепенным отказом от таможенных пошлин и сборов и согласованием ценовой политики;

– урегулирование размеров железнодорожных тарифов при транзите грузов по территории государств СНГ с целью увеличения экспортного зернового потенциала Республики Казахстан;

– модернизация и техническое перевооружение предприятий перерабатывающей промышленности, внедрение передовых технологий и систем управления качеством (ИСО 9000, ИСО 14000);

– создание банка данных инновацi-

онных проектов и прогрессивных технологий в агропромышленном комплексе и периодическое информирование о них участников продовольственного рынка;

– стимулирование импорта: а) машин и оборудования, предназначенных для предприятий, производящих средства производства для предприятий АПК; б) комплектов средств производства для перспективных индустриальных технологий изготовления и переработки сельхозпродукции; в) племенных животных высокопродуктивных пород и семян высокоурожайных и высокобелковых культур; д) патентов и лицензий, способствующих коренному научно-техническому перевооружению отраслей АПК;

– повышение инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса, введение налоговых и других льгот, которые будут способствовать переоснащению материально-технической базы АПК, формированию бесперебойной системы производства, сбора и переработки сельхозсырья, доставки его на перерабатывающие предприятия и конечным потребителям;

– развитие системы лизинга оборудования для предприятий перерабатывающей промышленности;

– селективная государственная поддержка эффективных производств, обладающих импортозамещающим и экспортным потенциалом;

– последовательная реализация политики импортозамещения, насыщение внутреннего рынка широким ассортиментом качественной и конкурентоспособной продукции отечественного производства, сокращение ввоза в страну тех продуктов питания, которые можно произвести в Казахстане;

– регулирование объемов экспорта и импорта по основным стратегическим видам продовольствия: зерну, мясу, молоку;

– эффективное использование потенциала разных почвенно-климатических и экономических территорий страны с учетом углубления их специализации и создание на этой основе специализированных продовольственных зон;

– реализация целевых программ по восстановлению и развитию таких отраслей, как производство сахарной свеклы, маслосемян, масла, мяса, молока и детского питания;

– рациональное размещение по территории страны предприятий по переработке сырья и сельхозпродукции с максимальным приближением их к местам производства, расширение практики строительства предприятий, цехов и производств непосредственно в хозяйствах;

– оптимизация производственных мощностей предприятий перерабатывающей промышленности;

– отход от существующей практики регулирования рынка зерна в целом с переходом к регулированию производства и реализации каждого отдельного вида зерновых, путем установления первоочередных и приоритетных направлений использования имеющихся ресурсов;

– разработка и внедрение механизма «зеленой революции» в земледелии, предусматривающего: а) внедрение новых высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур отечественной и зарубежной селекции с целью резкого увеличения продовольственных ресурсов; б) механизацию и химизацию сельского хозяйства; в) осушение и орошение земель; д) восстановление плодородия деградировавших почв с нарушенным содержанием гумуса; е) стимулирование эколого-экономических систем земледелия;

– создание условий и активизация процессов выхода отечественного продовольствия на внешние рынки, стимулирование экспорта зерна и продуктов его переработки;

– защита населения республики от недоброкачественных продуктов питания путем совершенствования работы служб стандартизации и сертификации товаров и разработка государственных стандартов на основные продукты питания в целях гармонизации с системой международных стандартов;

– совершенствование инфраструктуры АПК, в частности, создание в крупных городах муниципальных оптовых продовольственных рынков;

– льготное кредитование строительства объектов инфраструктуры продовольственного рынка и транспортных магист-

ралей, дотирование тарифов на поставку продовольствия из других регионов;

– создание разветвленной сети заготовительных пунктов во всех сельских населенных пунктах республики, отдаленных районах и отгонных участках с высокой концентрацией источников сельскохозяйственного сырья;

– стабилизация продовольственного рынка путем организации закупочных и товарных интервенций;

– развитие системы биржевой торговли продовольствием;

– совершенствование системы кадрового, научного, правового и информационного обеспечения предприятий агропромышленного комплекса;

– мониторинг продовольственного рынка и продовольственной безопасности Казахстана, создание механизмов общественного контроля целесообразности импорта и качественных характеристик импортируемого продовольствия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Корниенко Л. Формирование эффективной системы продовольственной безопасности. www.mari.ru / gsdl / cgi / library.htm.
2. Шахов Д.В. Продовольственная безопасность в системе национальной безопасности государства. www.ostu.ru / conf / soc2002 / papers / shachov.htm.
3. Телемисова К.А. Некоторые аспекты решения продовольственной безопасности в Казахстане // Вестник НПЦ пищевой промышленности. – 2003. - № 1. – С. 10-11.
4. Агроэкология. Методология, технология, экономика / В.А. Черников, И.Г. Грингоф, В.Т. Емцев и др.; Под ред. В.А. Черникова, А.И. Черкеса. – М.: - КолосС, 2004. – 400 с.

УДК 339.138

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОДХОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кирдасинова К.А.

Преобразования экономической системы в Республике Казахстан, внедрение рыночных принципов в экономические процессы потребовали выработки новых подходов к пониманию форм и методов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности. Предприятия в новых условиях столкнулись с рядом проблем, касающихся эффективной деятельности в конкурентной среде.

Данные факторы обусловили необходимость внедрения маркетинга в деятельность предприятий, осуществляющих производственную деятельность с выходом на внутренние и внешние рынки.

Маркетинг выступает в качестве инструмента регулирования производства и сбыта, ориентируя производственную деятельность предприятия, его структурной политики на рыночный спрос. С помощью маркетинга ведется постоянный поиск новых рынков, потребителей, новых видов продукции, а также областей применения традиционной продукции, способных обеспечить предприятию наибольший уровень прибыли.

Каждому предприятию перед планированием объемов производства, формированием производственной мощности, необходимо знать, какую продукцию, в каком объеме, где, когда и по каким ценам оно будет продавать. Для этого необходимо изучение спроса на продукцию, рынков ее сбыта, их емкости, реальных и потенциальных конкурентов, потенциальных покупателей, возможности организации производства по конкурентной цене, доступности необходимых материальных ресурсов, наличия кадров необходимой квалификации и т.д. От этого зависят конечные финансовые результаты, воспроизводство капитала, его структура и, как следствие, финансовая устойчивость предприятия.

Функционирование маркетинговой

системы в малом и среднем бизнесе позволяет обеспечить развитие полноценного внутреннего рынка и формирование класса отечественных товаропроизводителей, являющейся немаловажным источником обеспечения продовольственной безопасности Республики.

Требования, предъявляемые к современному производству, а также условия хозяйственной среды, в которых предстоит функционировать предприятиям сегодня, повышают роль маркетинга для успешной коммерческой деятельности предприятий. При этом отмечается, что большие изменения претерпевает само понятие «маркетинга», подходы к его организации. С одной стороны, все большее внимание уделяется совершенствованию используемого здесь инструментария; с другой – маркетинг принимает все более комплексный характер.

Основу экономической деятельности предприятия должны составить испытанные временем и опытом рыночного хозяйствования положения о теории и практики маркетинга. Главным мотивом рыночной стратегии в соответствии с теорией маркетинга является принцип «ориентации на потребителя».

В условиях транзитной экономики необходимыми условиями достижения стабильного функционирования предприятия являются ориентация производства на потребителей и конкурентов, гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

Использование маркетингового анализа в пищевой промышленности позволяет найти наиболее эффективное сочетание традиционной и новой позиции продвижения товаров на рынок. Маркетинг является основанием для принятия решения о расширении или снятии с производства тех или иных элементов, способствует разработке и внедрению планов развития производства, повышает культуру предпринимательской деятельности, позволяет предприятиям эффективно увязывать ресурсы с целями, а цели с запросами покупателей. В настоящее время маркетинговые исследования как составляющая комплекса маркетинга стали одним из действенных инструментов в конкурентной борьбе.

Учитывая важность комплекса маркетинга в рамках общей маркетинговой стратегии, разрабатываются частные стратегии по всем его основным элементам (продуктовая, ценовая, сбытовая, коммуникационная стратегия). Продуктовая стратегия предусматривает разработку продукта, в наибольшей степени соответствующего потребностям клиентов, а также разработку и внедрение на рынок новых услуг. Ценовая стратегия подразумевает определение поведения предприятия на рынке в расчете на длительную перспективу и ценовой тактики на более короткий период применительно к каждому продукту, а также конкретному сегменту рынка. Сбытовая стратегия включает определение каналов, форм и методов доведения продукта до потребителя. Коммуникационная стратегия определяет целенаправленную деятельность фирмы по распространению положительных сведений о себе и своем продукте. К этой деятельности относятся реклама, стимулирование сбыта, личные продажи, пропаганда, а также участие в выставочных мероприятиях и формирование фирменного стиля [1].

В целом можно отметить, что под стратегией понимается доминирующая линия поведения, главное направление осуществления миссии организации, достижения ее целей.

Конкретные стратегии, выбираемые разными организациями, вследствие специфики внешних и внутренних условий, различных взглядов руководства на пути развития организации и др. причин могут существенно различаться. Однако все частные стратегии можно обобщить и вести речь о так называемых базисных, или генетических, стратегиях. Обычно для их формулирования используются две координаты: рынок и продукт, а результаты представляются в виде матрицы. Такие матрицы могут строиться для формулирования стратегий организаций как находящихся в стадии развития, так и в стадии спада.

В таблице 1 приводится матрица для организаций, находящихся в стадии развития (матрица Ансоффа) [2].

Таблица 1- Стратегии стадии развития

Показатели	Имеющиеся рынки	Новые рынки
Имеющиеся продукты	Расширение присутствия на освоенных рынках	Развитие новых рынков
Новые продукты	Развитие продукта	Диверсификация

Стратегия расширения присутствия на освоенных рынках может быть весьма успешной, когда организация имеет технологические или производственные преимущества, которые позволяют увеличивать рыночную долю за счет конкурентов. Такие стратегии обычно являются высоко затратными, так как, помимо вложений в технологию и производство, сопровождаются использованием относительно низких, по сравнению с конкурентами, цен.

Стратегия развития продукта предполагает разработку, производство и сбыт новых продуктов на освоенных рынках. Реализация такой стратегии, прежде всего, предполагает наличие развитой научно-исследовательской и конструкторской базы и персонала, мотивированного на поиск и освоение новых идей. Применение данной стратегии может закончиться неудачей, если конкурент может легко скопировать продукт, сэкономив на НИОКР, производстве и сбыте.

Стратегия развития новых рынков предполагает поиск новых рынков для сбыта освоенных продуктов. Такая стратегия подразумевает большие инвестирования в новые рынки; она, как правило, носит достаточно агрессивный характер и предполагает высокий накал конкурентной борьбы.

Стратегия диверсификации заключается в поставках новых продуктов на новые рынки. Этот термин часто ассоциируется с экспансией в область, не связанную с текущей деятельностью организации. Такую стратегию, требующую для своей реализации больших инвестиций, могут проводить обычно только крупные организации. При ее реализации возникают большие трудности достижения эффективного управления. Как было сказано выше, организация СХЕ является ответом на эти трудности. Тенденции последних лет заключаются в том, что организации стараются диверсифицироваться в рамках своих компетенции, используя в полной мере свой накопленный опыт.

Выделяют ряд подвидов стратегии диверсификации. В случае, когда организация ищет новые продукты, которым свойственны синергетические эффекты с существующими продуктами и с маркетингом относительно этих продуктов, даже если эти продукты ориентированы на других потребителей, такая стратегия называется концентрической диверсификационной стратегией.

Когда же организация ищет новые продукты, которые можно поставлять существующим потребителям, но не связанные с технологией существующих производственных линий, то используется стратегия горизонтальной диверсификации.

Наконец, организация может искать новые направления деятельности, не связанные с традиционными для организации технологиями, продуктами или рынками. В этом случае используется стратегия конгломератной диверсификации.

Выбор стратегий деятельности для организаций, находящихся в стадии спада, характеризуется своей спецификой (таблица 2) [2].

Когда организация сокращает свою деятельность, как с точки зрения продуктов, так и рынков, то она уменьшает инвестирования »во все элементы комплекса маркетинга и стремится максимизировать прибыль или минимизировать издержки даже при уменьшении объема продаж. Такая стратегия называется стратегией сбора урожая. Она часто используется при переходе на новую модель относительно заменяемой модели.

Таблица 2 – Стратегии стадии спада

Показатели	Имеющиеся рынки	Новые рынки
Имеющиеся продукты	Сбор урожая	Сокращение рыночного присутствия
Продукты, снимаемые с производства	Сворачивание бизнеса	Сокращение продуктовой номенклатуры

Если организация не меняет номенклатуру выпускаемой продукции, но покидает некоторые рынки, то она проводит стратегию сокращения рыночного присутствия. Покидают рынки по разным причинам. Иногда организация не выдерживает конкуренции – возможно, изменилось законодательство, меняется профиль организации и т.п.

Иногда организации остаются на традиционных рынках, но сокращают номенклатуру поставляемых туда продуктов, т.е. проводят стратегию сокращения продуктовой номенклатуры. Обычно это обусловлено низкой конкурентоспособностью определенного продукта на конкретном рынке.

Стратегия сворачивания бизнеса заключается в прекращении поставок на какой-то рынок всех продуктов организации или путем прекращения всех операций, или путем продажи своего «места» на рынке другой организации.

Очевидно, что по отношению к разным рынкам и продуктам организация может одновременно проводить несколько базисных стратегий.

Предприятия-производители и экспортеры рассматривают маркетинг как средство для достижения целей, фиксированных на данный период по каждому конкретному рынку и его сегментам, с наивысшей экономической эффективностью. Однако это становится реальным тогда, когда производитель располагает возможностью систематически корректировать свои научно-технические, производственные и сбытовые планы в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, маневрировать собственными материальными и интеллектуальными ресурсами, чтобы обеспечить необходимую гибкость в решении стратегических и тактических задач, исходя из результатов маркетинговых исследований.

Маркетинг при выборе стратегий развития организации играет существенную роль. Сотрудники маркетинговых служб собирают и анализируют информацию, которая наряду с финансовой, общеэкономической и др. информацией необходима для принятия в данной области эффективных решений. Маркетологи предупреждают руководство организации о благоприятных возможностях и возможных трудностях. Вследствие того, что маркетологи контактируют со многими людьми за пределами организации, они могут заметить определенные рыночные тенденции еще задолго до того, как те станут известны другим сотрудникам организации.

В добавление к ранее рассмотренным вопросам, при выборе базисных стратегий организации необходим постоянный анализ своей позиции относительно конкурентов. Часто в данном случае теоретической основой такого анализа является использование двух размерностей – преимущества организации и диапазон рыночной деятельности - используемых при построении матрицы выбора стратегии конкурентной борьбы (таблица 3) [3].

Таблица 3 – Базисные стратегии завоевания преимуществ в конкурентной борьбе

Показатели		Преимущества	
		Наименьшие издержки	Наибольшая ценность для потребителя
Диапазон рыночной деятельности	Широкий	Лидерство в области издержек	Получение дифференциального преимущества
	Узкий	Фокусировка на издержках	Фокусированная дифференциация

Стратегия лидерства в области издержек подразумевает продажу продуктов по ценам ниже конкурентов. В случае узкого диапазона рыночной деятельности, а следовательно, и конкурентной борьбы легче осуществить политику экономии затрат, поэтому стратегия в данном случае называется стратегией фокусировки на издержках.

Ориентация на предоставлении большей пользы для потребителя (кроме низкой цены) предполагает продажу ему продуктов высокого качества с высоким уровнем сопутствующих услуг. Для широкого диапазона рыночной деятельности такая стратегия называется стратегией получения дифференциального преимущества. Для узкого диапазона рыночной деятельности подобная стратегия носит название стратегии сфокусированной дифференциации.

Стратегии маркетинговой деятельности детализируют Стратегии развития организации в целом. При этом следует учитывать, что при последовательном развертывании стратегий развития организации они являются целями для отдельных функциональных направлений деятельности организации, включая маркетинг. Таким образом, достижение целей маркетинговой деятельности является средством реализации стратегий организации.

Базисные стратегии при их детализации могут вылиться в следующие стратегии:

- поглощения, когда компания поглощает менее удачливого партнера или конкурента;
- слияния; в результате объединения (на разных условиях) капитала нескольких компаний образуется новая, более мощная компания;
- открытия филиала в стране или за рубежом;
- приобретения акций других компаний;
- налаживания деловых контактов в различных сферах деятельности (научно-технической, производственной, коммерческой и т.п.) с другими компаниями;
- вертикальной интеграции [4].

Стратегия вертикальной интеграции направлена на расширение деятельности компании посредством присоединения ею или компаний – поставщиков сырья, материалов и полуфабрикатов (стратегия обратной вертикальной интеграции), или сбытовых фирм (стратегия прямой интеграции). Когда одновременно реализуются обе эти стратегии, то разговор идет о создании вертикально интегрированной системы.

Итогом реализации аналитической функции маркетинга является формирование целей развития на каждом рынке и разработка маркетинговой стратегии по достижению этих целей. Задача специалистов по маркетингу в этой части работы заключается в разработке маркетинговых решений, которые составляют программу по изменению позиции компании на рынке. Она всегда направлена на корректирование занимаемой компанией рыночной ниши или на перевод фирмы в желаемую стратегическую позицию. Как правило, маркетинговые решения сводятся либо к программе маркетинговых действий, либо к разработке стратегий.

Рыночная ориентация производства – это процесс непрерывной настройки всей деятельности предприятия на требования рынка, включая платежеспособный спрос, конкуренцию, государственное регулирование и многое другое. Маркетинг как рыночная ориентация производства строится на определенных принципах, реализует специфические функции, использует необходимые средства и методы организации деятельности предприятия на рынке. Помимо этого, рыночная ориентация производства возможна в благоприятной внешней среде, приспособленной к маркетингу внутренней структуры предприятия.

При выборе стратегии маркетинга необходимо владеть информацией о существующих стратегических маркетинговых альтернативах. На основании анализа существующих стратегий можно сделать вывод, что они в чистом виде редко применяются предприятиями на практике и наилучший результат дает комбинирование стратегий, учитывающих особенности каждого предприятия. Выбрав стратегические цели и корпоративные стратегии предприятие применительно к условиям рынка, особенностям продукции, потреби-

телей, применяемого комплекса маркетинга может применять различные маркетинговые стратегии. Существующие стратегии можно представить, сгруппировав по определенным признакам (таблица 4) [5].

Таблица 4 – Классификация стратегий маркетинга

Классификационный признак	Маркетинговые стратегии
1. Возможность развития и комбинирования производства	1. Стратегия незначительного роста. 2. Стратегия интенсивного роста. 3. Стратегия сокращения. 4. Стратегия расширения. 5. Стратегия интеграции. 6. Стратегия диверсификационного роста.
2. Общее направление маркетинговой политики	1. Стратегия международного маркетинга. 2. Стратегия национального маркетинга. 3. Стратегия сегментации. 4. Стратегия позиционирования.
3.Экономическое поведение	1. Стратегия наступления. 2. Стратегия созидания. 3. Стратегия удержания. 4. Стратегия отступления.
4. Ассортимент товаров и услуг	1. Стратегия горизонтальная. 2. Концентрическая стратегия. 3. Конгломератная стратегия.
5. Конъюнктура рынка	1. Стратегия переориентации. 2. Стратегия стимулирования. 3. Стратегия ремаркетинга. 4. Стратегия стабилизации. 5. Стратегия демаркетинга.

Одним из определяющих факторов устойчивого экономического положения становится способность коллективов предприятий к оперативной работе, ориентированной на выпуск конкурентоспособной, пользующейся спросом продукции. Одним из важных моментов является возможность получения из имеющегося сырья большего объема конечной продукции, применение ресурсосберегающих технологий, переориентация на выпуск менее ресурсоемких продуктов.

Реализация маркетинговых стратегий возможна только при эффективной организации маркетинга на самом предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М., 1996.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг - М., 1999.
3. Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг. – СПб., 2002.
4. Алешина И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетеров. – М.,1997.
5. Викентьев И.Л. Приемы рекламы и public relations. – СПб.,1999.

УДК 336.713

ДЕПОЗИТТЕРДІ САҚТАНДЫРУ ҚОРЛАРЫНЫҢ БАНКТІК ЖҮЙЕГЕ САЛЫМДАРДЫ ТАРТУДАҒЫ РӨЛІ. ДЕПОЗИТТЕРДІ САҚТАНДЫРУДЫҢ ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Суйеубаева С.Н.

Депозиттерді қорғау жүйесі Ұлттық Банк тарапынан коммерциялық банктердің қызметін лицензиялау жүйесімен қамтамасыз етіледі. Ол мемлекеттік жеке сақтандырулармен толықтырылуы мүмкін. Жалпы әлемдік тәжірибедегі сақтандыру институттарына 60 жыл. Салымдарды кепілдеу қоры әлемнің 70 елінде, соның ішінде АҚШ, Жапония, Германия, Франция, Ұлыбритания елдерінде табысты жұмыс істейді [1].

Салымдарды сақтандыру негізінде банктердің депозиттерді жалпылама қайтарып алуға байланысты қорғау қағидасы жатыр. Яғни, егер депозиттер сақталынса, онда салымшыларда өздерінің ақша қаржыларын қайтарып алуларына себеп болмайды. Тіптен банк күйзеліске ұшыраған жағдайда да, үкімет клиенттерге олардың салымдарын басқа төлем қабілеттілігі жоғары банкке аудару туралы келіседі [2]. Осындай жолмен депозиттерді жалпылама қайтарудан құтылуға болады. Бұл кезде банктің міндетіне сақтандыру қорларында белгіленген көлемдегі депозиттерді сақтау бойынша төлемдерді жасау кіреді. Шығындарды жабу үшін сақтандыру жарналары жетіспеген жағдайда мемлекеттік бюджет қаржылары қолданылады [1].

Шетелдік тәжірибе елде қалыпты жұмыс істейтін банктік жүйе қалыптасқанда ғана депозиттерді сақтандыру жүйесінің қызмет ету мәні бар екенін көрсетеді.

Барлық дамыған елде депозиттерді сақтандырудың бір немесе басқа да нысандары қолданылады. Швейцария банктік ассоциациясы қатысушы-банктердің клиенттеріне жинақ салымдарын және 30 мың Швейцария франкіне дейінгі мөлшерде клиенттердің есеп шығару шоттарын төлеуге кепілдік береді. Егер банкке қарсы күйзеліс процедурасы басталса, аталған сома салымшыға бірден төленеді.

Францияда бір салымшыға кепілдік 400 мың француз франкын құрайды. Бұл кезде шетел валютасындағы мерзімдік аманаттар кепілдікке жатқызылмайды. Сонымен қатар бір банкке қатысты депозитті 200 млн. франктан аспайтын жалпы кепілдік жарналарды ұстамайды. Нақты төлем сомасы ассоциация мүшелерімен Франция банктік жүйесіндегі олардың меншікті депозиттерінің мөлшеріне үйлесімді жүргізіледі [1, 15 б.].

Германияда неміс банктерінің федералдық ассоциациясы жетекшілігіндегі депозитті қорғау қорына кіру ерікті сипатта. Аталған қорға қабылданудың міндетті шарты неміс коммерциялық банктерінің ассоциациясына мүше болуы. Ол банктерді жиі аудиторлық тексеруден өтуге және капиталға, кадрларды басқару біліктілігіне және пайызға қатысты талаптарды сақтауға міндеттейді. Жыл ішінде қорға аударулар, банкаралық салымдарды қоспағанда банктік сомалық міндеттемелерінің 0,03 пайыз құрайды [1, 43 б.].

Жапония, Испания, Канада, Ұлыбритания және АҚШ-та депозиттерді сақтандыру бағдарламалары мемлекет Бақылауында. Сонымен қатар Испания, Голландия және Ұлыбританияда қалыпты жарна төлеу қарастырылмаған, ақша шығындарды жабу қажеттілігіне және қор көлемінің жоспарлы деңгейіне жеткенге дейін енгізу қарастырылған. Канада, Жапония және АҚШ-та банктер қалыпты жылдық жарналарды төлейді [1, 26 б.].

Канада банктерінің депозиттерді сақтандыру бойынша Канада корпорациясына төлейтін сақтандыру жарнасы банкте орналастырылған депозиттердің 0,1 пайызын құрайды. Бұл кезде салымшыға 60 мың Канада долларына дейінгі көлемде сақтандыру есебінен клиенттердің барлық салымдары өтеледі.

Жапонияда банктің депозиттер бойынша сақтандыру сомасы бір салымшыға 10 млн. жапон йеніне дейінгі көлемде өтеледі. Банктердің қорға жарнасы басында өте төмен болған, депозит сомасының 0,012 пайызы мөлшерінде, алайда соңғы

кездері жапон банктік секторы проблемаларының нәтижесінде олар ұдайы көтерілген.

Америка Құрама Штаттарында 1913 жылы Конгресс Федералды резервтік жүйе туралы Заң қабылдады, ол Федералды резервтік жүйенің құрылуын және оның құрамына енетін резервтік банктердің қаржылық жағдайын тексеруге құқығын қарастырды. Ұзақ уақыт бойы бұл заң ақша айналымын және банктік қызметті реттейтін негізгі құжат болды. Ал 1993 жылы АҚШ Конгресі банктік қызмет туралы Заң қабылдады. Заң депозиттерді сақтандырудың Федералды корпорациясын құруды қарастырған және бұл корпорацияға федералды банктердің қатысуын міндет еткен. Бүгінгі күні АҚШ-та депозиттерді сақтандырудың Федералды корпорациясы 100мың АҚШ доллары мөлшеріндегі соманың қайтарылуына кепіл береді [3].

Салымшыларға банктерде орналастырылған депозиттерін қайтару кепілдігін беру банктік жүйе тұрақтылығын қамтамасыз етудің басты әдістерінің бірі болып табылады. Банк жүйесіне қоғам сенімін нығайтуда қаржылық каналдардың болуы өте маңызды. Банк жүйесінің тұрақты және сенімді көрсеткіштері болып қоғамның кезкелген мемлекетте өз қаражаттарын кезкелген банкте сақтауы – кепілдендіру жүйесі болып табылады.

Банк жүйесіне деген сенімді арттыру мақсатында Қазақстанда депозиттерді міндетті сақтандыру жүйесін енгізу жұмысы жүргізілді. «Қазақстанның жеке тұлғалардың салымдарына (депозиттеріне) кепілдік беру (сақтандыру) Қоры» ЖАҚ 1999 жылдың 15 қарашасында тіркелді. Депозиттерді міндетті кепілдендіру объектілері болып жеке тұлғалардың депозиттерінің сыйақысыз теңге бойынша немесе шетел валютасы бойынша жойылуы кезінде өсуі бойынша банк міндеттері, олар банк шоттарында және куәландырылған банк шоттарындағы келісімшартта немесе банк салымдарында және салым құжаттарында орналастырылғандар табылады [4] .

Қазақстан Республикасының жұмыс атқарып тұрған нормативтік құқықтық актілері болып, сәйкесінше ҚР-ның заңы болып табылатын «ҚР банктері және банктік жүйелері», «Қаржылық нарықтар мен қаржылық ұйымдарды мемлекеттік реттеу және бақылау», «ҚР-ғы екінші деңгейлі банктерінің депозиттерін міндетті кепілдендіру» заңдарында депозиттерді міндетті кепілдендіру жүйесінің құқықтық актілермен оның қатысушыларының құқықтары мен міндеттері жазылған [5]. Жеке тұлғалардың міндетті кепілдендіру объектілері, депозиттерді төлеу реті мен шорттары, депозиторлармен банк қатысушылары арасындағы қарым-қатынасы, мекеменің міндеттемелері, «Жеке тұлғалардың кепілдік кірісінің Қазақстандық қоры» АҚ-ның депозиттерді кепілдендіру міндеті, банк депозиттерін кепілдендіру жүйесіне банктердің шығуы және енуі, қорға төлемдерді төлеу мен резервтерді енгізу реті, банк агенттік тандану ретімен оларға депозиттер бойынша төлем төлеу реті, екінші деңгейлі банктер үшін депозиттерді міндетті кепілдендіру жүйесіне міндетті түрде қатысуы, депозиттерді қабылдау лицензиясының болуы, жеке тұлғалардың банк шоттарының ашылуы және енгізілуі анықталған.

Банк депозиттерін міндетті кепілдендіру жүйесінің негізгі принциптері болып табылатындар:

- депозиттерді қабылдау, жеке тұлғалардың банк шоттарын ашуы мен енгізуі депозиттерді міндетті кепілдендіру жүйесінде банктердің міндетті қатысу;
- депозиттерді кепілдендіруге жүйенің тұрақтылығын қамтамасыз ету;
- депозиттерді міндетті кепілдендірудің функциялар бойынша тәуекелдің төмендеуі;
- кепілдік төлеуге арналған арнайы резервтерді жинақтау.

Банк қатысушыларын тарату жағдайында депозиттерді міндетті кепілдендіру жүйесін атқаратын ұйым депозиторларға кепілдік депозит бойынша қалдық сомасында 700 мың тг аспайтын сияқтысыз төлем төлейді.

Сонымен бірге, депозиторлардың банк қатысушылары мен бірнеше түрлері бойынша және валютасы бойынша әр түрлі кепілдік депозиті ашу жағдайында ұйым 700 мыңнан аспайтын біркелкі кепілдік салымын төлейді.

Сонымен қатар, депозиттердің негізгі қаржылық кепілдік жүйесі болып банк қа-

тысушыларымен төленетін міндетті күнтізбелік, қосымша салымдар табылады [4].

Кепілдік депозитінің қоры банктің жағдайына байланысты депозиттер бойынша төлемді жедел төлеуді қамтамасыз етуі тиіс. Қаржының жетіспеушілігі жүйенің қаржылық жағдайының төмендеуімен қоғам сенімділігін жоғалтуына әкеледі. Депозиттердің қаржылық жүйесінің қайнар көзі болып банк қатысушыларының салымдары, мемлекеттің қаржылық ресурсы, ҚР-ның ұлттық банк ресурсы, нарықтық қарым-қатынасы, банктерді ликвидациялаудан түскен активтердің түсімі және кепілдік қорының уақытша бос қорлары болып табылады.

Негізгі қаржыландыру көзі болып, ереже бойынша, депозиттерді кепілдендіру жүйесіндегі банк қатысушыларының салымдары болып табылады, өйткені депозиттерді сақтандырудан тек банктермен оның клиенттері женеді, сонымен қатар, банктер арқылы төленетін салым көлемін қабылдаған кезде, оның банк жүйесіндегі қаржылық тұрақтылыққа әсерін және салым ставкасы қолданылатын базасын анықтау қажет. Мынаны айта кету керек, жалпы міндеттемелер көлемін база ретінде қолдану, депозиттердің кепілдендіруге жатпайтын қызметке бағытталған банктер бұл жағдайда әділетсіз болып көрінетін өте жоғары салым төлеуіне тура келеді.

Банктер арқылы төленетін салым бар жүйелер тәуекел бойынша қалыптасады және керісінше, олар банктер арқылы өлшемді саясаты жүргізуді қалыптастырады және тәуекел жүргізу сапасын жоғарлатуды қалыптастырады. Сонымен қатар, мұндай салымдық жүйені банк туралы жүйені енгізу банк туралы үлкен көлемді ақпаратты, қор арқылы депозиттерді кепілдендіру ақпаратын алу және қайта өндеуді, тәуекелді бағалау методикасын қалыптастыруды, салымдар көлемі индивидуалды есептеуді жүктейді. Салықтық жүйені енгізу кезінде басынан белгілі бір қаржылық құйындықты тартатын және жоғарғы салым төлейтін банктердің қаржылық жағдайын қаншалықты төмендететінін бағалау қажет [4, 6 б.].

Маңызды сұрақтың бірі, осы ақпаратқа енуін шектеу немесе ассосияцияланған нақты банктердің тәуекелді бағалау ақпаратын ашу сұрағы болып табылады.

Бастапқыда жарғылық капиталы 1 млрд. теңгені құраған Қор коммерциялық емес ұйым болып табылады. 2005 жылғы 1 қыркүйектегі жағдай бойынша Қор активтерінің мөлшері 10 млрд. теңгені құрады [5, 14 б.]. Қор құрылтайшысы – Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі, ал оның мақсаты – депозиттерді сақтандыру жүйесіне қатысатын екінші деңгейлі банктерге салынған жеке тұлғалардың мерзімдік салымдарының қайтарылуын қамтамасыз ету. Қор жұмысының ең басында қатысушылар болып Қазақстанның ең ірі және тұрақты банктері тұр. Бұл халықаралық стандартқа өткен 16 банк, қаржылық жағдайы қауіп тудырмайтын, активтері күн сайын Ұлттық Банктің қадағалауымен бақыланатын жүйелі банктер.

Банк депозиттерінің құқығын қорғауға бағытталған нормативтік құқықтық актілерін қабылдау Қазақстанның банк жүйесіне қоғам сенімділігін арттырды. Осылайша, 2007 жылдың бірінші жарты жылдығында екінші деңгейлі банктерінің жеке тұлғаларының депозиттік шотына 1287,2 млрд. тг салынды, бұл 2006 жылға қарағанда 81% жоғары. Жеке тұлғалардың нарықтық депозитінің позитивті қозғалысы: қоғам сенімділігімен банке салынған ақша салым түріне байланысты емес, енді заң нормаларында қабылданған кепілдік көлеміне байланысты болып келеді.

ҚР-ның «ҚР екінші деңгейлі банктерінде депозиттердің міндетті кепілдендіру» жөніндегі заң бойынша бір банк қатысушысының қорлық кепілдік депозитінің максималдық мөлшері 700 мың тг құрайды.

ҚР «ҚР банктері және банктік жүйелері» туралы заңының 74-2 тарауында жеке тұлғалардың сыйақы бойынша депозит сомасы мен қалдық сомасы банктің тарату комиссиясына қайтару тиіс.

Қазақстанның депозиттерді кепілдендіру жүйесі күнделікті дамып, халықаралық стандарттарына жақындап келеді.

2009 жылғы 10 шілдедегі жағдай бойынша депозиттерге міндетті кепілдік беру жүйесіне ҚР-ның 37 банкі қатысады.

Қор әрбір салымшыға қайтарылуы міндетті салым мөлшерін төлеп отырады, олар келесідей көлемде:

Мерзімді салымдар бойынша:

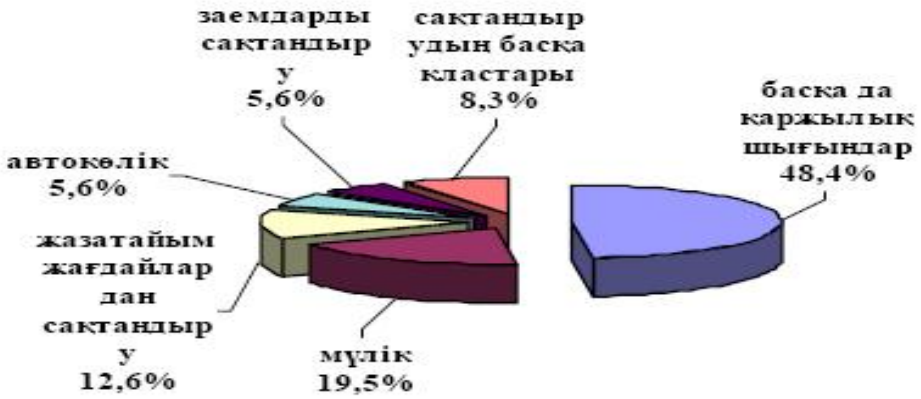
- теңгеде – салынған салым сомасы, бірақ 400 мың теңгеден артық емес, сондай-ақ қатысушы банктің Ұлттық банктің ресми қайта қаржыландыру мөлшерлемесінің 50 пайызы шегінде банктік операцияны жүргізуге лицензияны қайтарып алғанға дейінгі есептелген сыйақы мөлшері;

- АҚШ доллары және еурода – салынған салымның 90 пайызы сыйақысыз, бірақ 360 мың теңге шетел валютасына балама сомасынан артық болса. Талап ету салымдары - салынған салым сомасы қайтарылмайды;

- бір салымшы әр түрлі валютада салынған мерзімді салымдар бір салым түрі ретінде қарастырылып, анықталған ережеге сәйкес төленеді. Сонымен қатар қайтару есебі салынған мерзімді салым сомасының 400 мың теңгеден аспайтын көлемінде жүзеге асырылады.

Міндетті күнтізбелік жарна мөлшері әр қатысушы банк үшін олардың қаржылық жағдайына Ұлттық Банк бекіткен әдіспен жеке бекітіледі және салымдар мен ол бойынша қосылған сыйақы бойынша міндетті күнтізбелік жарнаны енгізу алдындағы есептік тоқсанның соңғы күніне 0,125 пен 0,375 пайызға дейінгі мөлшерді құрайды [6].

Банк операцияларына байланысты тәуекелдерді жабу басқа да қаржылық шығындарды, мүлікті (көлікті және жүктерді сақтандыруды қоспағанда), автомобиль көлігін, азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандырудан (көлік иелерінің АҚЖ қоспағанда), заемдарды, кепілдіктер мен кепілдемелерді сақтандырудан көрінді. Бұл ретте басқа да қаржылық шығындарды сақтандыру (48,4%), сондай-ақ мүлікті сақтандыру (19,5%) және жазатайым жағдайлардан сақтандыру (12,6%) елеулі орын алады, оны 23-ші суреттен көруге болады.



Сурет 1. Банктік тәуекелдерді сақтандыру шарттары бойынша сақтандыру сыйақыларын сақтандыру кластары бойынша бөлу

Өткен жылдың осындай кезеңімен салыстырғанда банктік сақтандыру бойынша сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемі 5,8 млрд. теңгеге немесе 44,6%-ға төмендеді.

Кесте 1 – Ірі қатысушылары екінші деңгейдегі банктер болып табылатын сақтандыру ұйымдарының шоғырлануы (%-бен)

	Ірі қатысушылары ЕДБ болып табылатын (қайта сақтандыру ұйымдары) ұйымдары активтерінің сақтандыру секторының жиынтық активтеріндегі үлесі,%	Ірі қатысушылары ЕДБ болып табылатын (қайта сақтандыру ұйымдары) ұйымдары сыйлықақыларының жиынтық сақтандыру сыйлықақыларындағы үлесі,%
01.01.07	70.3	64.8
01.01.08	67.5	58.3

01.01.09	62.5	59.7
01.01.10	35.7	43.9
01.01.11	31.5	31.1

Қаржы тұрақсыздығы аясында банктердің және банк конгломераттарының қаржы жағдайының нашарлауы дағдарысқа дейінгі кезеңде жоғары болған «кэптивтік» сақтандыру деңгейінің төмендеуіне әкелді.

Барлық банктер ұжымдық сақтандыруға қатысуға тырысады, өйткені сақтандыру жүйесіне қатыспайтын банктер, өздерінің жарғылық капиталынан аспайтын көлемде ғана депозиттер тарта алады. Ал мүше банктерге мұндай шектеу қойылмайды.

Халықтың банктердегі жинақтарының өсуі олардың сауығуын, несиеге толық қабілеттілігін және өтімділігін танытатын маңызды факторлардың бірі болып табылады. Бұлар өз кезегінде олардың дербестігіне, тұрақтылығына және сенімділігіне кепілдік береді. Мұнда халықтың жинақтарын кешенді әрі жүйелі түрде қорғау мәселесі заңдық, әкімшілік және реттеуші құралдарды қамтитын объективті қажеттілікке айналды.

2000 жылдың 1 қаңтарынан бастап Қазақстан Республикасында екінші деңгейлі банк салымшыларының мүддесін қорғауды көздейтін ҚР Ұлттық банк басқармасының қаулысына сәйкес акционерлік қоғам түрінде құрылған. Жеке тұлғалардың салымдарын кепілдендіру (сақтандыру) қоры (ҚДКБҚ) орталық органы болып табылатын жеке тұлғалардың салымдарын сақтандыратын жүйе жұмыс істей бастады. Бұл жүйеге төменде кетірілген бағыттар бойынша нақты талаптарға сәйкес келетін коммерциялық банктер кіреді. Олар мынадай бағыттар:

- халықаралық стандарттарға көшу жөніндегі бағдарламаға енуі:
- банктің өзіндік капитал мөлшерінің белгіленген нормативтерге сәйкестігі;
- пруденциялық нормативтердің қорға өтініш беретін мерзімге дейінгі 3 тізбекті (қатар келетін) айдың ішінде сақтауы. Бұл арада к1 және к2 коэффициент мәндері көрсетілген кезең ішінде кем дегенде 0,06-ны және 0,12-ні құрауы керек;
- Ұлттық банктің осы мәселе бойынша ұсынысының болуы ұсыныс құпия құжат болып табылады әрі қорға тікелей бағытталады.

Ұлттық банктің ұсыныстары негізінде оны жүйеге енгізудің мүмкіндіктеріне талдау жүргізеді. Қор басқармасының шешім берілген күннен бастап 1 ай мерзім ішінде қабылдануы тиіс [6].

Депозиттерді сақтандырудың міндетті ұжымдық түрдегі объектісіне жеке тұлғалардың салымдары ұжымдық кепілдендірілетін жүйеге қатысушы коммерциялық банктердегі мерзімді депозиттерге орналастырылған жеке тұлғалардың ақша қаражаттары жатады.

Депозиттерді сақтандырудың объектілері болып

- танылмайтындарға мыналар кіреді:
- ұсынушының салымы;
- банктің сенімді басқармасына берілген ақшасы;
- заңды тұлғаға тән білімі жоқ, егер осы кызметпен байланысты ашылған болса, осындай кәсіпкерлікпен айналысатын тұлғалардың салымдары;
- осы банктің немесе үшінші тұлғаның алдындағы міндеттеме бойынша кепілді салымы;
- 5%-дан көп дауыс құқығы бар банк акциясына ие осы банк қызметкерлерінің немесе акционерлерінің салымдары;
- кепілдік беруді қарастырмайтын келісімшарт бойынша басқадай салымдар.

Салымшыларға депозиттегі негізгі соманы ғана емес, сонымен бірге ол бойынша есептелген сыйақыны да сақтандыруға мүмкіндік беріледі. Бұл - есептелген сыйақы негізгі салымды көбейтуге (салым ақшаны жүзеге асыратын шарттарға сәйкес) бағытталған жағдайда ғана мүмкін болады. Басқа жағдайларда депозит бойынша сыйақы өтелмейді.

ҚДКБҚ қызметі 2010-2012 жылдары мынадай міндеттерді шешуге бағытталады:

- қордың негізгі контрагенттерімен тиімді әріптестік іс-қимылдың одан әрі дамуын қоса алғанда тиімді корпоративтік басқару;
- сақтандыру жағдайларының баста-

луына (рәсімдердің әзір болуына) дайын болу;

- депозиттерге кепілдік беру жүйесінің қызметі жөнінде жұртшылықты және өзге де мүдделі тұлғаларды хабардар ету;

- қор қызметкерлерінің біліктілік деңгейін арттыру.

Қордың халықаралық қызметі бойынша негізгі серіктесі Депозиттерді сақтандыру жүйесінің халықаралық қауымдастығы болып табылады. 2002 жылдан бастап Қор оның мүшесі болып табылады. Қор осы беделді ұйымның қызметіне белсенді қатысады. IADI-ға мүше болу Қорға қаржылық тұрақтылық жүйесі, проблемалы қаржылық институттардың қызметіне ерте әсер ету мен реттеу жүйелерінің бір құрамдас бөліктері ретінде депозиттерге кепілдік берудің тиімді жүйесін құру саласында неғұрлым жетекші мемлекеттердің тәжірибесіне қол жеткізуді ұсынады.

Қордың өкілі IADI қазынашысы және біруақтылық Аудиторлық, Қаржылық және Жоспарлық комитеттердің бақылаушысы болып табылады. Қор Азия аймақтық комитеттің өкілі мен Еуразиялық аймақтық комитет төрағасының орынбасары болып табылады. Одан басқа, Қор Зерттеулер жөніндегі комитеттің мүшесі бола тұрып, IADI жүргізетін зерттеу жұмыстарына белсенді қатысады.

IADI мүшесі ретінде ДКБЖ IADI жылдық жиналыстарына, сонымен қатар IADI және/ немесе оның өкілдері жүргізетін конференцияларға және «дөңгелек үстелдерге» қатысты.

Қордың IADI ынтымақтастық деңгейін арттыру, сонымен қатар Қор қызметкерлерінің біліктіліктері деңгейлерін арттыру мақсатында 2009 жылы IADI Азия аймақтық комитетінің «Payouts and Claims» тақырыбы бойынша 7-жылдық жиналысы мен конференциясы табысты өткізілді. Аталған конференцияға ҚҚА мен Ұлттық Банктің жетекші қызметкерлері шақырылған болатын.

Қордың халықаралық ынтымақтастық тапсырмаларын іске асыру жөніндегі маңызды қадамдарының бірі ДКБЖ тиімді қызметінің негізгі қағидатына сәйкес Қор рәсімдерін дамыту болып табылады.

Депозиттерді кепілдендіру жүйесінің тиімді қызметінің негізгі қағидаттарын IADI 2008 жылы Банкілік қадағалау жөніндегі Базель комитетімен бірлесе әзірлеп қабылданған болатын. Қордың Директорлар Кеңесі мүшелерін осы принциптермен таныстыру Қордың басым тапсырмаларының бірі болып табылады.

Депозиттерді кепілдендіру IADI басқа, өзге де ХҚҚ, Халықаралық Банк, ЕҚДБ, АДБ халықаралық қаржылық институттармен өзара қарым-қатынасы, Қазақстанда да өз дамуын табуы тиіс. Аталған ұйымдар IADI стратегиялық серіктестері болып табылады

Сыртқы нарықтан ресурстарды тарту мүмкіндігінің болмауы ресурстық база ретінде ішкі депозиттердің әлеуетті тартымдылығын елеулі арттырды. Алайда, қорландырудың ішкі көздері дәстүрлі түрде барынша шектелген болуына байланысты клиенттердің банк жүйесіне деген сенімін сақтау проблемасы өте көкейкесті болып қалып отыр.

Осы міндеттерді шешу мақсатында мемлекет жеке тұлғалардың депозиттері бойынша кепілдік берілген өтемақы көлемін ұлғайту туралы шешім қабылдады, ол 2012 жылғы 1 қаңтарға дейін бес миллион теңгені құрады. Кепілдік берілген өтемақы көлемінің көбеюіне байланысты ҚР Ұлттық Банкінің Қорды барабар қаржы ресурстарымен қамтамасыз ету мақсатында Қордың жарғылық капиталы 110 млрд. теңгеге дейін жеткізілді. Қабылданған дағдарысқа қарсы мемлекеттік бағдарлама шеңберінде Қордың жарғылық капиталы бұдан әрі де жыл сайын 01.01.2012 қарсаңына дейін 10%-ға көбейтілетін болады. Бұл шаралар банктерге қатысты қоғамдағы үрейлі көңіл-күйдің алдын алуға мүмкіндік береді.

Экономикадағы және банк жүйесіндегі жағымсыз үрдіске қарамастан халықтың банк секторына деген сенімі жоғалған жоқ. Өткен жыл ішіндегі халықтың екінші деңгейдегі банктердегі салымының өсуі шамамен 29%-ды құрап, 2010 жылдың басында абсолюттік мәні 1,9 трлн. теңгеге жетті. 01.01.2010 қарсаңында салымдардың жиынтық көлемі 6 621 млрд. теңгені құрады, бұл 01.01.2007 мезетіндегі көрсеткіштен 2,5 есе көп.

Жалпы алғанда, Қазақстан банктеріне жеке тұлғалар салған депозиттердің

көлемі екі жыл ішінде 1/3 есеге өсті: дәлірек, 2008 жылы – 3% және 2009 ж. – 29% өсу қарқыны орын алды. Ірі салымдар көлеміндегі өзгерістер 2009 жылы депозиттік негіздің өсуінің анықтаушы факторы болды, осы өсім 15 млн.теңгеден асады – 660 млрд. теңгеден 869 млрд. теңгеге дейін немесе 32%. Мерзімді депозиттердің көлемі 1-ден 5 млн теңгеге дейін – 87 млрд. теңгеге елеулі өсті. Одан басқа, жылдық өсім шамамен 65 млрд. теңгені құраған ағымдағы шоттардағы қалдық ақшалардың өсуі, сонымен қатар, талап еткенге дейін салымдар көлемінің 33 млрд.теңгеге өсуі маңызды роль атқарды. Кепілдік берілген өтемақы сомасы 2008 жылдың IV тоқсанынан бастап 5 млн. теңгеге дейін артқаннан кейін жеке тұлғалардың 5 млн теңгеге дейінгі мерзімді депозиттерінің жиынтық көлемі 489 млрд. теңгеден 580 млрд. теңгеге дейін немесе 19%-ға өсті.

5 млн. теңгеге дейінгі сома шоттары барларды қоса алғанда ЕДБ-дағы жеке тұлғалардың шоттарының жалпы саны 99,8%-ды, ал мұндай депозиттердің мөлшері 45%-ды құрады.

Қордың болжамдары бойынша, ЕДБ-дағы жеке тұлғалардың депозиттік базасы шамалы қарқынмен ғана өсетін болады.

Депозиттердің жоғары өсу қарқыны банк кредиттерінің өсуімен салыстырғанда тәуелділіктің төмендеуіне ықпал етеді, бірақ сыртқы қорландырудың орнын толық жаппайды. Депозиттік базаның өсуін айқындайтын факторлар экономиканың қаржы және нақты секторларын қолдау бағдарламасы шеңберінде мемлекет орналастыратын қаражат болып табылады.

Депозиттік нарықты қадағалаудың құралы ретінде дәстүрлі жинақтау, салымдардың сақтау мерзімі оптимизациясы, салымдар бойынша сыйақылар ставкаларының икемді қадағалауы, клиенттерге қызмет көрсету технологияларының жетілдірілуі, маркетингтік зерттеу және жаңа депозиттік проектілерді жарнамалауды қолдауды қолдану қызмет атқарады.

Депозиттік нарықта депозиттік қатынастарды іштей реттеу тарапынан атап өтуге болады: олар банк (депозиттік ұйымдағыдай) және салым салушы арасында құқықтық қатынаста көрсетіледі. Депозиттік ұйым және салым салушы арасындағы қатынас ҚР заңымен және сәйкес келісімдер негізінде қадағаланады. Банктік салым келісімі бойынша депозиттік ұйым салым салушыға ақшаны қайтаруға және қабылдауға, сыйақы төлеуге міндетті. Ескеру керек, банк банктік салым келісімінде жеке тұлға салымына кепілдік бар немесе жоқ екенін көрсетуі керек. Жинақ шоты бойынша қатынас ерекшелігі оның ашылуы кезінде депозиттік ұйым және салым салушы арасында құқықтық қатынас қалыптастырады.

Ақшаны қайтаруға дейінгі салымда салымшымен кез келген сомада және мерзімділікте жеке жарналар салынуы мүмкін. Сонымен қатар банктік салым келісімі талап етуге дейін мерзімсіз деп саналады. Жедел жарна белгілі бір мерзімге салынады. Жедел және шартты жарналарда са-лымшы ақшасы бір жолға салынады, егер басқадай банктік жарна келісімінде нұсқаламаса. Шартты жарна банктік жарна келісімінің белгілі бір жағдайлары бойынша енгізіледі.

Депозиттік нарықта депозиттік қатынастарды іштей қадағалау үлгісіне сәйкес банк депозиттік мекеме ретінде салымшының бірінші талабы бойынша жарнаны немесе оның бір бөлігін беруге міндетті:

1) талап етуге дейін жарналар бойынша – салымшының талап түсімі бойынша;

2) жедел жарналар бойынша – банктік жарна келісімінде қаралған мерзімнің түсімі бойынша;

3) шартты жарналар бойынша – жағдайдың орындалуы, банктік жарналар келісімі жарнаны қайтаруды қосады.

Банкінің және ҚҚК тарапы жағынан күнделікті банктік нормативтерді орындауды білдіретін өтімділік деңгейіне талаптарының өсуін және мерзімі бойынша активтерді ресурстармен баланстауға ұмтылуын ескерсек, депозиттік мекеме жалпы көлемде заңды тұлғалардың шотындағы жедел ресурстарды, құралдарды ұлғайтуға бағытталған шара қолданады. Көрсетілген шаралар нақты клиенттермен персоналды жұмыстарды түсіндіреді:

– заңды тұлғалардың – клиенттердің шоты бойынша ақша құралдарының әрекетін бақылау, перспективті клиенттер туралы алынған мәлімет негізін таңдау жедел ресурстық база клиенттерінің деректер

базасын қалыптастыру жоспарында;

– заңды тұлғаларға құралдардың бөлігін ағымдағы шоттан жедел шотқа ауыстыруға шарттар құру;

– уақытында клиенттерге хабарлау – заңды тұлғаларды клиенттерге қызмет көрсетудің жаңа шарттарымен таныстыру.

Қазақстандық депозиттік нарықты реттеу өзіне күрделі және жеткілікті тиімді әдістер мен құралдарды қамтиды, ол депозиттік операциялардың сенімділігін, олардың тиімділігін тек депозиттік мекемеге ғана емес және салымшыларға да көздейтін, сонымен қатар депозиттік операциялардың көлемі мен сапасының және депозиттік нарықтың кәсіби қатысушыларына көрсетілетін қызметтің дамуын да өзіне қосады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Казимагомедов А.А. Банковские депозиты. Зарубежный опыт. - СПб.: СПбУЭФ, 1996.
2. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции. - М.,ЮНИТИ, 2004г., с.472
3. Ходанчик Г.Э. Страхование депозитов: зарубежный опыт и возможности его применения в России // Финансы, № 11, 2001
4 Адамбекова А. Финансовый рынок Казахстана: становление и развитие. - А.: Дауир, 2007. - 452с.
5. Сейфуллин М. Государственная страховка депозитов способствует их росту // Казахстанская правда, 29 октября. 2004
6. Годовой отчет АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов»» за 2010 год.

УДК 336.713 (574)

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ТҰРАҚТЫ ФУНКЦИОНАЛДАУЫНЫҢ ФАКТОРЛАРЫ

Суйеубаева С.Н.

Коммерциялық банктердің қызметі өзімен түрлі және көптеген факторлардан тәуелді бір-бірімен байланысты процесстер комплексі болып табылады. Егер де, қандай да бір фактор жүйеден түсетін болса, онда қабылданған басқа факторлар әсері, сонымен бірге, нәтижелері де қате болып қалуы тәуекелді.

Бір-бірімен тығыз байланысты бұл факторлар коммерциялық банктің өміршеңдігіне өз әсерін тигізеді: бірі – оң, ал басқалары – теріс, олар оны қаржы нарығында өзінің стратегиясы мен тактикасын жедел түрде өзгертуге көндіреді. Сонымен қатар, қандай да бір факторлардың теріс әсері басқа факторлардың оң әсерін жоққа шығаруы мүмкін. Бұл жағдайда, осындай шарттар орнаған кезде экономикалық ортадағы өзінің құрылған потенциалымен осындай теріс факторларға тұра алатын және минималды шығынды болатын банктер ғана шыдап шыға алады.

Коммерциялық банктердің тұрақтылығы жайында айтқан кезде, әдетте оны сыртқы және ішкі факторлармен байланыстырады. Бұл В.В. Новикова, Л.П. Белых, Г.Г. Фетисов жумыстарында берілген.

Коммерциялық банктердің тұрақтылығының факторлары жайында айтқан кезде, оларды келесідей топтау қажет [1, 134 б.]:

Кесте 1 – Коммерциялық банк тұрақтылығына әсер ететін факторлар топтамасы

Топтама белгісі	Факторлар
Пайда болу әдісі бойынша	Ішкі және сыртқы
Әсер ету уақыты бойынша	Күнделікті және форс-мажорлы
Қорытынды мәнінің дәрежесі бойынша	Негізгі және екіншілік
Құрылымы бойынша	Жай және күрделі
Әсер ету бағыты бойынша	Оң және теріс
Құрамы бойынша	Саясаттық, экономикалық, әлеуметтік және ұйымдастырушы

Қандай да бір факторлар топтамасы нақты бір мақсаттарға қызмет етеді. Факторлардың ең маңыздысы топтамасы пайда болу әдісі бойынша болып табылады. Зерттеудің негізгі концепциясы ретінде берілген факторларды талдаудың комплексті әдісі алынған.

Коммерциялық банк тұрақтылығын анықтаушы ішкі және сыртқы факторларды [2, 168 б.] комплексті талдауынан шыға келе, 1-ші суреттегі сызба түрінде келесі топтамамен көрсетуге болады. Бұл сызба мемлекеттік және шетелдік коммерциялық банктердің қызметінің ерекшелігін зерттеу негізінде жасалынған.

Экономикалық ортадағы коммерциялық банктің тұрақты функционалдан анықтаушы факторларды нақтылау қажеттілігі олардың іс-әрекетінің стратегиясы мен тактикасын ойластыру қажеттілігімен түсіндіріледі.

Сызбаға сәйкес коммерциялық банк тұрақтылығы ішкі және сыртқы факторлармен анықталады. Сонымен қатар сыртқа факторлар коммерциялық банк қызметінен тәуелді емес,ал ішкі факторлар банктің эффектті функционалдағының көрінісі болып келеді.

Банктердің массалық банкроттығы кезінде бір-бірімен тығыз байланысты және бір-бірімен міндет тірілген факторлар жиынтығын білдіретін шешуші рөл сыртқы факторларға беріледі. Сыртқы факторларды алты топқа білуге болады:

1) жалпы экономикалық;
2) саясаттық;
3) қаржылық;
4) құқықтық;
5) әлеуметтік – психологиялық;
6) форс – мажорлық.

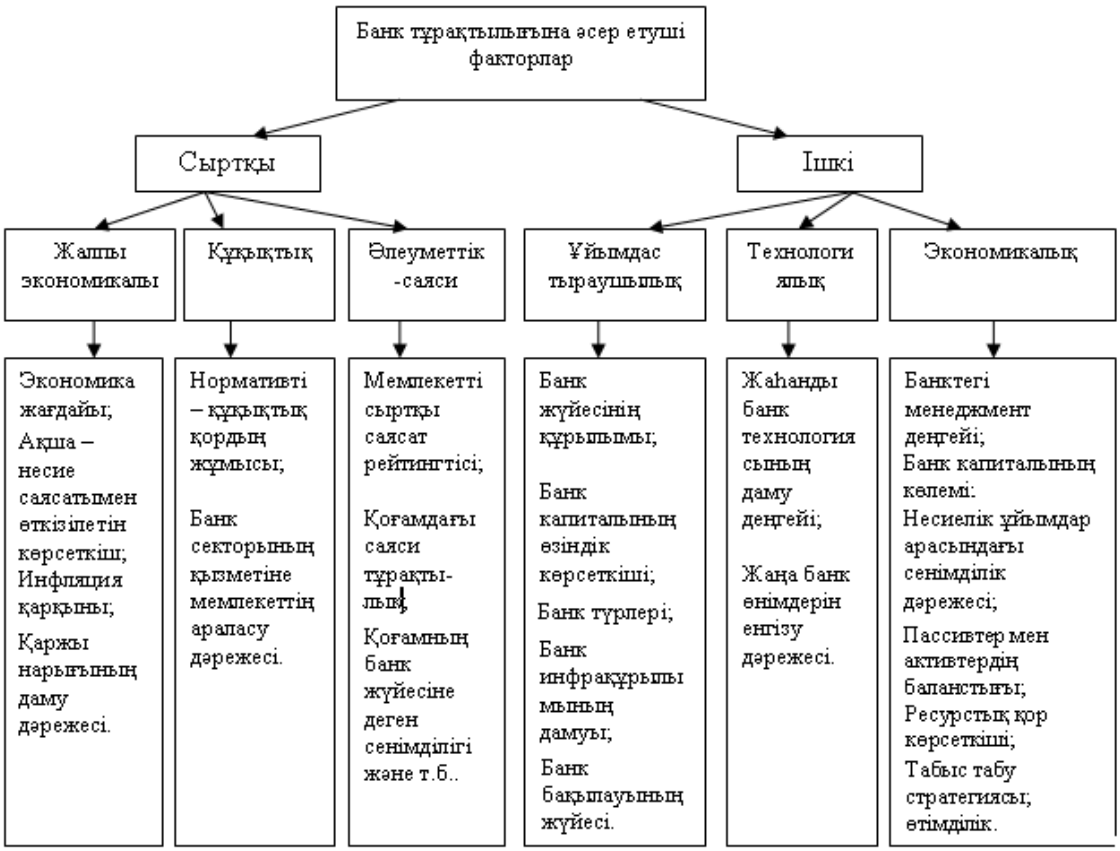
Коммерциялық банктердің іскерлік белсенділігін талдау қорытындылары бойынша коммерциялық банктердің тұрақтылығына кері әсер тигізетін фактор мемлекеттегі жалпы экономикалық тұрақсыздық болып табылатындығы белгілі болды. Осындай пікірді мемлекетте 79% респонденттер ұстанады [3]. Бұл коммерциялық банктердің тұрақтылығының ең алдымен жалпы экономикалық факторлармен шарт танатыны жайында айтып отыр. Олар қазақстандық банктердің тұрақтылығына елеулі анықтаушы әсер етеді. Экономикалық факторлар жиынтығы банктер қарым-қатынасымен орнаған экономикалық жағдайды көрсетеді. Экономикалық факторлар санына келесілерді жатқызуға болады: нақты экономика секторының потенциалын, өндірістік күштердің жаңаруы мен шығуы, тауар өндірушілердің бәсеке қабілеттілігін, мемлекеттің төлемді баланс сальдосын (экспорт, импорт), салалық ресурстар арасындағы құйылуымын, инвестицияларды (құйылуы, қайтуы), ЖІӨ көлемін.

Жалпы мемлекеттегі экономикалық жағдай келесі көрсеткіштер әсерінен өзгереді:

- жұмыс күшінің саны мен сапасынан, көлемінен, құрылымды және өндірістік қорлардан, табиғи ресурстардан тәуелді өндірістік – технологиялық әлеуетімен;
- экономикадағы болып жатқан құрылымдық өзгерістермен;
- мемлекеттің инвестициялық климатымен;
- төлем балансының күйімен және оның даму тенденциясымен.

Мемлекеттің тұрақты экономикалық базасы – банктердің тұрақтылық негізі мен олардың фундаменті болып табылады. Экономикадағы қиыншылықтар банктің тұрақтылығы мен іскерлігіне елеулі әсер етеді. Осылайша, экономикалық дағдарыстар ең алдымен банктердегі клиенттердің қаржылық тұрақтылығын төмендетеді, сәйкесінше ол банктен қаражаттардың кетуіне және берілген несиелердің қайтарылмауынан алып келеді, ал мұның қорытындысы коммерциялық банктің тұрақтылығында кері әсерлі болып көрінеді. Экономикалық жоғарылаулар, керісінше, қосымша қаражаттар құйылуына және капитал дамуының жаңа сфераларына ықпал етеді.

Қазіргі таңда Қазақстандағы экономикалық жағдайды жеткілікті тұрақты деп санауға болады. Ақырғы жылдарда байқалды: қазақстандық кәсіпорындар мен ұйымдардың инвестициялық активтілігінің күшейтуі мен салалардың көп бөлігінің қаржылық жағдайының жақсаруымен қатар жүретін экономикалық өсудің жоғары темпі, халықтың нақты ақшалай табыстарының өсуі.



Сурет 1. Коммерциялық банктің қаржылық тұрақтылығына әсер етуші факторлар

Экономика төлем балансының теңдестігі мен тұрақтылығын сақтау шартында дамып келді. Жалпы, қазіргі кездегі ұлттық экономиканың жағдайы коммерциялық банктердің қызметінің дамуы мен тұрақтылық деңгейін жоғарылату үшін жағымды болып келеді.

Коммерциялық банк тұрақтылығына қаржылық нарықтың дамуы мен жағдайының қаржылық факторлары да үлкен әсер тигізеді. Қаржылық нарықтың жағдайы келесідей факторларға байланысты: ақша эмиссиямен, инфляция қарқынымен, қысқа мерзімді несиелік пайыздармен, сыртқы экономикалық және валюталық ортадағы мемлекеттік реттеудің тәртібімен, мемлекеттің алтын валюталық қорымен, мемлекеттің сыртқы қарыз көлемімен, нарық қорының жағдайы мен даму перспективасымен және т.б.

Дербес коммерциялық банктер мен жалпы банк жүйесінің тұрақтылығына әсер етуші ретінде саясаттық факторларды маңызды болып табылады. Мемлекеттегі саяси жағдай басқарманың тұрақтылығымен, оның саясатымен, оппозициялар әсерімен, административті – аумақтық білімнің тұрақтылығы мен әлеуметтік тығыздылығы мен анықталады. Саяси тұрақтылық банк қызметі нарығының тұрақты дамуының шарты болып келеді, себебі, ол мемлекеттің әлеуметтік – экономикалық дамуы мен халықаралық нарықта оның күшеюін анықтайды. Соған байланысты, коммерциялық банктің болжаушылары мемлекеттегі әлеуметтік – саясаттық жағдайды бақылап, дамудың мүмкін болатын өзгерістерін болжау тиіс.

Коммерциялық банк тұрақтылығына банк қызметінің құқықтық реттеу әдістері мен тәсілдері түрінде құқықтық факторлар да елеулі әсер тигізеді. Құқықтық тұрақтылық, оның консервативтілігі пайда болатын проблемаларды құқықтық реттеудің жағдайын жасайды. Сонымен қатар, заңдылық банк жүйесінің дамуындағы қандай да бір банктік операциялар мен келісімдерді ерекше ережелермен реттеуде өзінің елеулі әсерін тигізеді.

Қазіргі таңда, эксперттердің ойынша

банк қызметінің маңызды жақтарын реттейтін 20 заңнамалық акт жетіспейтін сынды. Сондықтан, ұлттық банктің алдында банк жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз етуші нормативтік-құқықтық базаны жетілдіру қатарлы орында тұр [4].

Экономикалық, қаржылық, құқықтық және әлеуметтік факторлар көбінесе әлеуметтік – психологиялық факторлардың кешенімен анықталады. Әлеуметтік – психологиялық факторларға келесілерді жатқызуға болады: өткізілетін экономикалық жаңартулардың дұрыстығындағы, салық тұрақтылығындағы, шекаралық және валюталық саясаттағы, бөлек салалардағы және жалпы экономикалық дамудың жағымды перспективаларындағы халық сенімділігі. Бұл жағдайдағы коммерциялық банктерге деген сенімділік тартылған қаржылық ресурстар мен шетел инвесторлардың арқасында экономикалық дамудың сұраныстарын қанағаттандырып және өз функцияларын эффектті орындаумен анықталып, сәйкесінше, олардың тұрақтылығының жоғарылауына алып келеді.

Коммерциялық банктің тұрақтылығына қандай бір форс – мажорлы факторлар да әсер етуі мүмкін, ол өз кезегінде, банк қызметінің тоқтатуына алып келетін ойластырылмаған келеңсіз жағдайлар, табиғи апаттар бола алады. Бұл факторларды табиғи, саясаттық және экономикалық деп бөлуге болады. Коммерциялық банктің техникалық функционалдарына кедергі болатындары табиғи факторларға жатқызуға болады (су тасқыны, жер сілкінісі, дау желдер және т.б.). Саясаттық факторлар өзіне қосады: шекараларды жабу, басқа мемлекеттермен экономикалық қарым-қатынастарға тиым салу, әскери даулар. Берілген факторлар банктер мен олардың клиенттері арасында қарым – қатынастарды қарастыруды талап етеді. Экономикалық факторлар тізімі мемлекетпен өзінің қаржылық міндеттемелерін орындаудан бас тартуын, салық жүйесіндегі өзгерістерді, қаржылық нарықтағы дағдарыстарды, экспорт – импорт қызметіне енгізілген шектеулерді бөліп көрсетуді талап етеді.

Банк тұрақтылығының факторын келесі үш топқа бөлу қажет:

1) ұйымдастырушылық факторлар;

2) технологиялық факторлар;

3) қаржылық – экономикалық факторлар.

Несиелік ұйымның тұрақтылығына әсер етуші ұйымдастырушылық факторларға келесілер жатады: банк стратегиясы, басқару (менеджмент) деңгейі, кадрлар квалификациясы, мердігерлермен қарым – қатынас, банктің ішкі саясаты. Оның қызметінің концептуалды негізі ретінде аса ірі мәнге ие ол банк стратегиясы болып табылады.

Стратегия – бұл коммерциялық банк даму бағытын жалпы мінездейтін ұзақ мерзімді мақсаттары мен оларға жету әдістер жүйесі болып табылады. Банк стратегиясын дамыту – бұл банктің өз күші мен оны қоршаған ортасының арасындағы теңдікті іздеу. Теңдік әдіс – тәсілдерді таңдау жолымен жүргізілуі мүмкін. Қоршаған ортаны бағалау нарық сұранысының, банк бизнесінің техникалық мүмкіндіктерін, инфрақұрылымның бар болуын талдауынан шығады. Бар ресурстарының талдауы өзіндік капитал талдауы мен оның өсімінің негізгі көздерін анықтауды, кадрлар квалификациясы деңгейінің есебі мен менеджмент сапасын өзіне қосады. Қоршалған ортаның жағдайы мен банк мүмкіндіктері арасындағы салыстыру негізінде болашақтағы жағдайды бағалауынан қаржылық мақсаттар мен банк дамуының мақсаттары шығады. Жалпы, егер, коммерциялық банк стратегия банк қызметіне сай ойластырылған болса, онда бұл банк қызметінің шешуші сәттілік факторы болып табылады.

Банк стратегиясының келесі тәсілдері болуы мүмкін [5, 103 б.]:

Дәстүрлі – барлық банктер сияқты жеткен нәтижелерімен қанағаттану;

Оппортунистік – жаңа нарық сегменттерін іздеу. Нарық жағдайының білуінен негізделген (тауарлық, валюталық, қор, ақша нарықтарында), бірақта жоғары тәуекелдер дәрежесімен байланысқан.

Абайлаушы – басқалардан қалып қалмауынан тұрады.

Тәуелді – оны әдеттегідей кішкентай банктер өткізеді.

Басқыншы – банк банктік қызметтер нарығында бірінші орындарды алуға тырысады. Бұл стратегияны орындау үшін білікті басқарушы мамандар мен жақсы ұйымдастырылған маркетингтік зерттеулер

қажет.

Барлық айтылған стратегиялар түрлері банк басқаруы мен жоспарлауында агрессивтілігі мен консервативтілігі бойынша топтастырылуы мүмкін. Стратегияның әр түрі өзінің оң және теріс сәттерден тұруы мүмкін, бірақта, есте сақтау керек, қазіргі таңда агрессивті саясатты ұстану ең тиімді болып келеді. Қазақстандық банктердің агрессивті саясаты қаржы нарығында филиалдар жүйесі мен бөлімшелерді құруынан көрінуі керек, сонымен бірге, банктік қызмет аясын кеңейтуінде де.

Қазақстандық банктердің тұрақтылығына әсер етуші негізі ұйымдастырушылық фактор басқару сапасы болып табылады. Бұл факторға банктер елеулі назар аударуы тиіс. Бұл бағыттағы зерттеулер көрсеткендей, менеджмент сапасының төменшілігі дағдарысқа ұшыратуы мүмкін.

Коммерциялық банкті басқарудың дұрыс еместігін келесі жұмыс қорытындылары бойынша айтуға болады:

- банкрот болған банктер санының өсуі, шығындылық пен рентабельді емес проблемалардың жоғарылауы;
- талап етуші нормативті актілер мен заңдылықтың көптеген қателіктері.

Қазіргі таңда банктік басқарудың доминантты моделі қазақстандық банктер қоғамында келесі кемшіліктермен иемденгені анықталған:

1) барлық банктер айтарлықтай өзіндік даму концепциясы мен оған сай басқаруды иемденуден бас тартады (белгілі уақыт кезеңі мен сай тәжірибелі шектеулер жиынтығына сай келетін оның барлық қызмет бағыттарына қолданылатын банк саясаты).

2) банктердің көбінде басқару процессін қамсыздандыруында ақпараттық жүйенің ойластырғандығы мен толықтылығы жоқ.

3) банктердің көбі өз қызметін болжау мен диагностикалауға, жүйелік талдауға аса назар аудармайды.

4) банк бөлімшелері арасында (банктер арасында сияқты) көлденең құрылымдық байланыстар әлсіз дамыған, сәйкесінше, қорытындысында, келісілмеген және тиімді емес шешімдерді жиі қабылдайды.

5) ішкі банктік құжаттамаларда жұмыстың барлық жақтарын регламенттеуші басқару шешімдерін өткізу мен қабылдаудағы құрылымды келісілген, толық және сапалы комплектілер жоқ.

Айтылған себептердің күшіне көптеген ұлттық банктер өзінің менеджментінде екі көзге бағытталады – кеңестік жылдардағы банктік басқару мен шетелдік тәжірибеге. Бірінші көз жаңа банктерге қазіргі кезде актуалды емес тарихи шарттарға жауап беретін басқару қатарын иемденуге көмектесті. Екінші көз де қазақстандық банктерге көбінесе көмектеспейді, себебі, шетелдік тәжірибе ұлттық банктік шарттарға сай келмейді.

Сондықтан, қазақстандық коммерциялық банктер банктің қоршаған орта шарттарына сай басқарушылық шешімдер қабылданатын өзіндік басқару моделін ұйымдастыруға көп көңіл бөлуі керек.

Банктердің тұрақтылығында онымен орындалатын аса ірі мән ішкі саясатқа беріледі. Ол банкроттықтың негізгі себептеріне қарсы тұруы тиіс: бағалы қағаздар бағасының нарықтық түсімі мен мерзімі өткен қайтарылмаған ссудалардың активтегі жоғалтулары; ұстанымдардың өсімі; жоғары квалификациялы мамандардың қылмыстық іс–әрекеті, жемқорлық. Осыдан басқа, банктің ішкі саясаты жоғары квалификациялы мамандарды тартуға бағытталуы керек, себебі, сапалы басқару – банктің табысты және сенімді қызметінің негізі болып келеді, әсіресе, экономикалық дағдарыстар кезеңдері кезінде. Қазіргі қазақстандық банктер өз қызметшілерінің мамандарылуы деңгейіне аса көп назар аударады. Қазақстандық банк жүйесінде мыңдаған мамандар мен менеджерлер қызмет етеді, олардың көбінде сәйкес білім жоқ олар қайта дайындықты талап етеді.

Көптеген коммерциялық банктердің сәттілігі мен құлдырауы ең басынан олардың ұйымдастырушылық құрылымымен анықталады. Қазақстандық банктерде стратегиялық жоспарлау мен басқаруға, ішкі бақылауға, аналитикалық бөлімнің жұмысына қажетті назар аудармайды. Осыған байланысты, қаржылық нарықтағы болашақта үлкен пайда әкелетін көптеген операциялар сәтсіз болуы мүмкін.

Банк тұрақтылығына әсер ететін ішкі

факторлардың екінші тобына технологиялық факторлар жатады, ол банктік технологияның дамуына арналған банк бағыттылығын, нарықтағы жаңа банктік өнімдер мен қызметтер сұранысын өзіне қосады [6, 56 б.].

Жаһанды банктік іс банктер алдында кең және комплексті шешімдерді табуда жаңа ақпараттық технологиясыз шешілмейтін проблемаларды қояды. Автоматизация банктік қызмет көрсету түрінің дәстүрін кең ауқымды өзгертуде. Қазіргі таңда банктердің сәтті қызметін компьютерлік жүйесіз елестету оңай емес. Жаңа өнімдерді енгізу – бұл тек программалық өнімдерді ғана енгізе емес, сонымен қатар, ол клиенттерге бағытталып құрылған сервистер қозғалысы. Осылайша, банктік компьютерлік және телекоммуникациялық технология банк секторының халықаралық банктік қоғам талаптарының тездетілуіне алып келеді, сәйкесінше, ол коммерциялық банктердің тұрақты функционалдарының негізі болып табылады.

Ұйымдастырушылық және технологиялық факторлардың маңызын ескере отырып, коммерциялық банктің тұрақтылығында елеулі рөл қаржылық – экономикалық факторлар тобына жатқызылады. Қаржылық – экономикалық факторымен жалпы қабылданғандай банк тұрақтылығы келе сілерден тұрады: өзіндік қаражаттардың көлемі мен құрылымынан, табыстар деңгейінен, шығыстар мен табыстардан, құрылымнан, қаражаттардың түсу көзі мен олардың эффектті орналастырылуы. Берілген факторлар тек қана өзара байланысқанда күш алады да, коммерциялық банкпен комплексті ескерілуі қажет.

Коммерциялық банк тұрақтылығына әсер ете алатын ішкі және сыртқы факторлардың қарастырылған тізімі өте индивидуалды және қандай да бөлек алынған банктер жұмысының құрамы мен ұйымдардың ерекшелігінен тәуелді болып келеді. Сонымен қатар, банктердің өздерінен тәуелді емес нақты олардың қызметінің параметрлерін орнататын және банк жаһанды экономика жаң дайында банк тұрақтылығына елеулі әсер ететін сыртқы факторларды ескеріп ұмытпау керек. Сонымен бірге, коммерциялық банктер ішкі банктік факторлардың әсерін шектемей, банк тұрақтылығына әсер ететін факторлардың сапасын әрқашанда жоғарылатуға тырысу тиіс.

Осыдан басқа, коммерциялық банк тұрақтылығына теріс әсер ететін сыртқы және ішкі факторлар қатарында жағымды тенденциялар да әсер етуі мүмкін, мысалы, банктердің өзіндік капиталының жедел өсімі, активтер құрылымының жақсаруы, банк қызметтері аясының кеңейуің – трастты, лизингтік, факторингтік және т.б.

Осылайша, коммерциялық банк тұрақтылығы барлық шарттарды орындауын қадағалап және басқа банктер жағынан қатал бақылауында өзімен күрделі жалпы экономикалық категорияны білдіреді. Сондықтан да, қандай да бір банктің тіршілігі үшін жоғарыда айтылған факторларды ескере отырып оның қаржылық тұрақтылығын бағалау қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. Как банкам избежать банкротства. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. – 133-135с;
2. Иванов В.В. Финансовый анализ банковской деятельности: оценка финансового состояния банков, методика расчетов лимитов межбанковского кредитования и методика расчета собственных средств (капитала) // 2005. – 304 с. – 166 – 180с;
3. http://kazbank.org/finpokazateli.php;
4. www.nationalbank.kz – ҚР Ұлттық Банкінің сайты.
5. Лаптырев Д.А. Планирование финансовой деятельности банка: необходимость, возможность, эффективность. – М., 2002 – 194 с.
6. Липка В.Н. Управление ликвидностью банка // Банковские технологии, 2001 – 80 с.

УДК 336.714

СПОСОБЫ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ БАНКА

Климова Н.Н., Искакова В. А.

В экономической литературе проблемам оптимизации затрат банков второго уровня уделяется недостаточно внимания, поскольку в качестве приоритетных рассматриваются проблемы доходности, ликвидности и платежеспособности банков. Однако в свете проблем низкой капитализации банковской системы и рисков, связанных с постоянным увеличением затрат, в банках значительно повысился интерес к проблемам управления ими, их оптимизации и минимизации.

Определение коммерческим банком методов оптимизации собственных затрат прямо зависит от финансового состояния и перспектив развития банка. При этом управление текущими затратами банка базируется на одном из двух подходов:

1) приоритетная ориентация на оптимизацию текущих затрат, предполагающая практическую реализацию любых расходов, признанных целесообразными с позиции их окупаемости или иных критериев;

2) ориентация на минимизацию текущих затрат, предполагающая экономию на любых возможных статьях планируемых расходов и предварительную дифференциацию их на несколько категорий – объективно необходимые, подлежащие рациональной минимизации, осуществляемые лишь по остаточному принципу.

Тот и другой метод предполагает сокращение затрат. Считается, что оптимизация приоритетней, чем просто минимизация расходов, так как предполагает качественное снижение затрат, рассчитанное на перспективу.

Основываясь на том или ином подходе, в качестве основных методов оптимизации затрат банка можно определить следующие:

а) планирование затрат;

б) управление тарифной политикой;

в) прямое сокращение затрат;

г) проведение банковского мониторинга.

Планирование затрат, как уже отмечалось, является одним из основных методов их оптимизации, поскольку банк имеет возможность определить до начала той или иной операции собственные реальные финансовые возможности, установить лимит затрат на проведение операции и спрогнозировать эффективность этих затрат.

Основными способами оптимизации затрат могут являться:

1) обеспечение соответствия общего уровня затрат и конечных финансовых результатов банка, что реализуется в процессе текущего управления штатной численностью персонала;

2) повышение удельного веса затрат, формально не связанных с прямой оплатой труда, что способствует минимизации обязательных отчислений в социальные внебюджетные фонды;

3) недопустимость экономии на расходах по повышению квалификации и переподготовке персонала. Как правило, смета расходов коммерческого банка составляется на год, с разбивкой по кварталам и утверждается в зависимости от организационно-правовой формы банка советом директоров или собранием акционеров.

Таким образом, в результате планирования затрат решаются задачи по выявлению важнейших условий и результатов деятельности банка:

а) себестоимость и прибыльность предоставления услуг и реализации банковских продуктов;

б) расчет окупаемости, планирование и мониторинг показателей деятельности инвестиционных бизнес-проектов по взаимосвязанным и однородным услугам и продуктам и центров затрат;

в) планирование, контроль и оценка деятельности организационных структур – отделов, филиалов, управлений и департаментов банка;

г) оптимизация и планирование мероприятий, производства услуг и продуктов, организации деятельности аналитическими средствами;

д) выявление направлений для коррекции и регулирования деятельности;

е) расчет конечной эффективности размещения финансовых ресурсов, расчет полной стоимости привлеченных финансовых средств;

ж) оптимизация организационной структуры, регламентов деятельности, учетной политики.

Следующим методом оптимизации затрат является грамотно построенная тарифная политика, реализация которой должна способствовать решению важнейших для банка задач: расширению клиентской базы за счет высокого качества предоставляемых банком продуктов и услуг наряду с оптимальными ценами на них и наращиванию получаемых банком комиссионных доходов. С помощью тарифной политики менеджеры банка могут регулировать его ресурсную базу. Кроме того, проводимая банком тарифная политика является весомым имиджевым фактором, способным повлиять на место банка в рейтинге.

К основным задачам тарифообразования в коммерческом банке можно отнести следующие:

1) создание системы управления доходностью и оптимизации расходов;

2) систематический мониторинг доходности и себестоимости продуктов и продуктовых линий за текущий период;

3) построение информационной пирамиды финансовой отчетности для руководства банка, среднего и низшего управленческого звена;

4) формирование тарифов и управление ими по сегментам и продуктам исходя из целей банка на том или ином сегменте рынка.

Тарифообразование в банке определяется текущим состоянием финансовой системы и денежно-кредитного регулирования в стране, финансовым состоянием банков-конкурентов и их тарифами, финансовым состоянием самого банка.

Основываясь на практическом опыте, можно утверждать, что формирование тарифной политики должно включать ряд уровней:

а) банк в целом;

б) региональные подразделения;

в) клиенты, проекты банка.

В связи с этим формирование тарифов в коммерческом банке предполагается осуществлять исходя из себестоимости банковских операций, их доходности, объемов и конкурентоспособности.

Формирование себестоимости происходит путем калькулирования затрат на каждый конкретный банковский продукт задействованных операционных и обслуживающих структурных подразделений коммерческого банка.

Организация управленческого учета в операционных подразделениях банка должна обеспечить разделение затрат коммерческого банка по следующим признакам: прямые (непосредственно для выполнения операций) и косвенные (для поддержания своей текущей деятельности) расходы операционных и обслуживающих подразделений банка по операциям.

Косвенные затраты операционных подразделений могут распределяться по объектам учета пропорционально прямым затратам, затратам на оплату труда сотрудников или на основе других подходов, установленных при формировании учетной политики (бухгалтерия, системно-техническая группа, группа обработки информации филиала, отделения, управления, самостоятельного отдела).

Прямые затраты обслуживающих подразделений могут распределяться по видам расходов пропорционально прямым затратам операционных подразделений.

Косвенные затраты обслуживающих подразделений по поддержке операций могут распределяться между операционными подразделениями, а также по удельному весу затрат последних в общем объеме затрат коммерческого банка.

Для удачной реализации тарифной политики коммерческого банка необходимо максимально снизить удельный вес косвенных расходов в общей величине расходов коммерческого банка за счет отнесения их к прямым расходам, благодаря более точной функциональной привязки их к операционным подразделениям.

Доходы по осуществляемым операциям в операционных подразделениях складываются из:

а) прямых доходов, то есть по операциям, производимым в них;

б) косвенных доходов, полученных

операционными подразделениями по операциям через систему внутренних сделок, доход по которым формируется в других операционных подразделениях (именно таким образом взаимосвязаны управление (отдел) по привлечению денежных ресурсов и управление (отдел) по их размещению).

Банки второго уровня, исходя из интересов оптимизации расходов, распределяют часть доходов, полученных подразделениями активных и активно-пассивных операций, между подразделениями пассивных операций в соответствии с объемами средств, привлеченных ими (с учетом собственных средств коммерческого банка и средств, привлеченных подразделениями активно-пассивных операций).

Таким образом, каждое из подразделений, занимающихся размещением средств, компенсирует подразделениям пассивных операций их затраты по привлечению ресурсов (в размерах, определенных в соответствии с объемом размещения).

Последний из методов определения себестоимости ресурсов является наиболее оптимальным для банка и отвечает его стратегическим интересам. Вместе с тем, и он не лишен недостатка, поскольку не учитывает интересы подразделений, для определения себестоимости ресурсов которых более предпочтителен метод по принципу альтернативных источников, являющийся наиболее прозрачным. Однако и данный метод не учитывает интересы банка в целом.

Большое влияние на доходы и расходы операционных подразделений оказывают объемы операций в случаях, когда тариф по ним установлен в виде фиксированной денежной ставки.

С объемными показателями, в частности, связано деление расходов на постоянные и переменные.

Таким образом, тарифы в коммерческом банке должны быть экономически обоснованными, конкурентоспособными и оптимизированными с точки зрения калькулирования затрат на каждый конкретный банковский продукт операционных и обслуживающих подразделений коммерческого банка.

Итак, тарифообразование играет важную роль в процессе управления затратами, а также служит методом оптимизации затрат, который направлен на увеличение эффективности проводимых операций, привлечения дополнительного объема операций за счет правильного определения тарифов.

Следующим методом является простое сокращение затрат, когда руководство банка принимает решение экономить и проводит политику расходования только неминимизируемых статей, нацеленных на поддержание функционирования банка, расходы на аренду, заработную плату, коммунальные платежи. Принятие такого решения не требует от руководства банка привлечения квалифицированных кадров, усовершенствования технологических процессов и на практике является самым дешевым и доступным.

При принятии решения об уменьшении расходов, обычно это бывает при реструктуризации в условиях кризиса, банк самостоятельно изыскивает резервы для прямого сокращения затрат. Могут применяться следующие основные направления прямого сокращения затрат:

1) продажа активов;

2) использование новых информационных технологий;

3) сокращение административных расходов, увольнение излишнего персонала, отмена «незарплатных» форм поощрения менеджеров и сотрудников банка;

4) отмена выплат дивидендов владельцам банка в течение определенного периода времени (направление прибыли на покрытие убытков прошлых лет);

5) устранение расходов, которые не вытекают из договорных обязательств банка и не связаны непосредственно с банковской деятельностью.

Прямое сокращение затрат помогает за короткий срок улучшить финансовое состояние банков и на практике обычно проходит первым этапом в комплексе мероприятий по оптимизации затрат. Оно является необходимым для отсечения непроизводительных неоперационных расходов.

Следующим методом оптимизации является введение мониторинга банковских затрат. Система банковского мониторинга имеет ряд особенностей. Прежде всего, в

значительном числе коммерческих банков отсутствуют специализированные службы по учету и анализу банковских затрат. Эту функцию, как правило, выполняют службы финансового анализа, бюджетные отделы, бухгалтерия банка. При этом в их обязанности не входят, да и не могут входить задачи оптимизации затрат.

Совершенствуя систему банковского мониторинга, можно предложить разбить хронологический мониторинг затрат банка на самостоятельные этапы:

а) анализ сложившейся структуры затрат в прошлом. На этом этапе крайне важно выяснить все элементы структуры операционных и общебанковских затрат обслуживающих подразделений;

б) изучение и оценка затрат банка в соотнесении с итоговыми показателями доходности каждой отдельной операции и определение эффективности этих затрат. Главным на этом этапе мониторинга является возможность предсказать развитие событий и оценить возможные меры для корректировки ситуации и, как следствие, затрат банка.

При этом основным критерием целесообразности затрат выступает их окупаемость в форме дополнительно обеспеченной прибыли или предотвращенных убытков. Иными словами, задачи банковского мониторинга состоят не столько в том, чтобы вовремя протрубить сигнал тревоги, а в том, чтобы подсказать эффективный выход из ситуации, методы и способы оптимизации затрат. С этих позиций первые два этапа банковского мониторинга становятся фундаментом, отправной точкой для прогнозирования текущих и перспективных затрат банка.

Необходимо отметить, что мониторинг текущих затрат банка осуществляется на традиционных для него принципах. Основным критерием целесообразности этих затрат выступает их окупаемость в форме дополнительно обеспеченной прибыли или предотвращенных убытков. Учитывая, что целесообразность некоторых категорий затрат не всегда можно просчитать с позиции конечного экономического эффекта, рекомендуем вводить в технологию управления затратами следующие элементы:

1) в части затрат по коммерческому и техническому направлениям (маркетинг, внедрение новых банковских технологий и т.п.) – предварительный анализ аналогичной работы конкурирующих банков в целях подтверждения их конечной рентабельности;

2) в части затрат по обеспечению собственной безопасности банка - постоянное соотнесение выделяемых на эти цели ресурсов с потенциально возможными потерями из-за реализации возможных угроз;

3) в части затрат непроизводственного характера (содержание соответствующего персонала, автопарка, служебных квартир, представительские расходы и пр.) – использование жестких лимитов по соответствующим статьям;

4) в части текущих расходов региональных подразделений банка – осуществление централизованного финансового контроля с использованием службы внутреннего аудита.

Все эти принципы положены в основу методики управления операционными расходами, которая приведена во втором подразделе настоящем исследовании.

Основываясь на опыте работы банков по управлению затратами, можно выделить несколько особо значимых проблем, решение которых во многом определяет эффективность управления затратами банка в целом и возможность их оптимизации:

а) калькуляция затрат для целей расчета себестоимости банковских продуктов и услуг и расчета эффективности в разрезе продуктов, подразделений, клиентов, каналов реализации продуктов, услуг;

б) управление непроцентными расходами.

Если проблемы определения отчетной себестоимости нашли отражение в экономической литературе, то проблемы управления операционными затратами банка являются в определенном смысле «белыми пятнами». Зачастую авторы ограничиваются общими посылами о необходимости планирования, нормирования и оптимизации непроцентных затрат. Проблема стоит тем более остро, что сегодня четко определилась тенденция к увеличению доли непроцентных расходов в составе общих расходов банков, приводящая к увеличению себестоимости операций, умень-

шению общего капитала. Стремясь оптимизировать структуру затрат, банки самостоятельно апробируют различные методы: от планирования уровня непроцентных затрат до создания механизмов управленческой отчетности. Данные меры, однако, по многим причинам малоэффективны, прежде всего, из-за отсутствия апробированных методик, недостаточного профессионализма менеджмента банков, привыкшего работать в условиях высокой доходности проводимых операций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деньги, кредит, банки. Учебник / под ред. проф. Г.С. Сейткасимова. - Алматы: Экономика, 1999.
2. Доллан Э.Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика./ Пер.с англ. В.Лукашевич. - М., 1996.
3. Курсель-Сенеля Н. Банки. Их устройство, операции и управление. - СПб.: Питер, 1999.
4. Мак Нотон Д. Банковские учреждения в развивающихся странах. Всемирный банк.- Вашингтон: ДС, 1997.
5. Мамыров И.К. Проблемы развития экономики и образования в Казахстане. - Алматы: Дауир, 1998.
6. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран. - М.: Финстатинформ, 1994.
7. Маркова О.М. Коммерческие банки и их операции. - М.: Банки и биржи, 1995.

УДК 336.71

БАНКИ КАК ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ КАЗАХСТАНА

Непшина В.Н.

В условиях происходящей трансформации экономики Казахстана и становления конкурентной системы хозяйства происходят радикальные преобразования его многоукладной экономики. При этом значительная роль отводится социальным трансформациям - улучшению демографической ситуации, неуклонному повышению качества и уровня жизни, сокращению разрыва между богатыми и бедными слоями населения, созданию современного эффективного здравоохранения и образования, поддержки многонациональной культуры.

Ключевое значение в повышении конкурентоспособности национальных экономик приобретают технологические трансформации - преодоление технологической деградации, освоение техники современного пятого и перспективного шестого технологических укладов. В России поставлены задачи перехода к инновационному типу развития экономики, в Казахстане - к индустриально-инновационному, ориентации на стратегию поддержки высокотехнологичных производств, инновационного сектора и предпринимательства.

Общепризнано, что Казахстан является одним из лидеров по макроэкономическим параметрам роста не только среди государств СНГ, но и среди стран, в которых осуществляется системная трансформация экономических систем. Действительно, в последние годы в республике происходит оживление производства, экономика переходит в режим устойчивого роста. После азиатского и российского финансового кризисов 1997-1998 годов, которые в известной мере отразились на экономическом развитии Казахстана, в республике возобновилась макроэкономическая стабилизация. А это, как известно, является необходимой предпосылкой экономического роста.

Структурные трансформации в экономиках Казахстана и России состоят в преодолении гипертрофии ориентированного на экспорт энергосырьевого сектора, опережающем развитии обрабатывающих (прежде всего, высокотехнологичных) отраслей, повышении пропорциональности и сбалансированности развития экономик, обеспечении на этой основе их устойчивого роста на базе модернизации производства, в Казахстане - ускоренной модерниза-

ции.

Внешнеэкономические трансформации в перспективе просматриваются в следующих направлениях: повышение доли готовых изделий в структуре экспорта и услуг при уменьшении доли минерального сырья и топлива; усиление интеграционных процессов в рамках СНГ и ЕврАзЭС, объединение усилий и потенциалов стран для технологического прорыва, повышения конкурентоспособности экономики и совместных выступлений на мировых рынках. Для этого целесообразно увеличить масштабы совместных проектов, повышая уровень обоснования их результативности.

Интеграция в мировую экономику является оценкой уровня конкурентоспособности государства, а движение по этому пути вызывает необходимость эффективного экономического развития, определения стратегических приоритетов, отражающих страновые особенности и специфику экономики.

Трансформация экономического развития, содействие модернизации производства, в соответствии с глобальной тенденцией развития является верным курсом. В этом векторе Казахстан добился многих достижений, что повысило мощь страны. Судя по Посланию, многие крупные проекты, которые будут построены, также будут способствовать дальнейшему укреплению общенациональной экономики Казахстана. Следует отметить: активное строительство инфраструктурных и промышленных проектов в Республике Казахстан не только способствует расширению внутреннего спроса, но также является мощным средством противостояния мировому экономическому кризису.

Как отметил президент страны, «Я сторонник принципа: сильный бизнес - сильное государство» [1]. А сильный бизнес невозможно построить без достаточного финансирования. Для этого необходимо прибегнуть к помощи банков, которые являются аккумуляторами денежных средств. Если банки будут стабильно работать, экономика будет бесперебойно снабжаться необходимыми, как кислород денежными средствами.

Как заявил президент, «Мы превращаем весь Казахстан в гигантскую стройплощадку и создаём десятки тысяч рабочих мест» [1].

Вокруг жилищного строительства, строительства крупных предприятий будут развиваться строительная индустрия, металлургия, обрабатывающая промышленность. Создаются многочисленные возможности для появления новых, молодых бизнесменов. Они не должны упустить такой шанс. Соответственно, любой бизнес основывается на денежном капитале. Где взять этот капитал молодым бизнесменам? Ответ очевиден - в банке. Что современный казахстанский коммерческий банк может предложить своим клиентам? Какими ресурсами обладают современные банки? Готовы ли они отдать деньги на финансирование возможно рисковых мероприятий? Ответ на эти вопросы заложен в организации работы самого банка, в эффективном управлении, которое является основой данного исследования.

Состояние банковского сектора современного государства является одним из основных факторов, определяющим его способность проводить независимую экономическую политику, защищать свои интересы и гарантировать гражданам соблюдение прав в различных сферах их жизнедеятельности. В свою очередь, выполнение банками страны возложенных на них функций в значительной мере зависит от степени развитости их организационной структуры. Поэтому проблема оптимизации последней представляется одной из актуальных задач государственных институтов Казахстана. Процесс развития организационной структуры отечественных банков характеризуется целым спектром объективных и субъективных факторов.

На сегодняшний день становятся очевидными серьезные структурные изменения кредитной системы развитых стран: снижение роли банков и рост влияния других кредитно-финансовых институтов (страховых компаний, пенсионных фондов, инвестиционных компаний и т.д.). Это, как правило, выражается как в росте общего числа новых кредитно-финансовых институтов, так и в увеличении их удельного веса в совокупных активах всех кредитно-финансовых институтов.

На данном этапе кредитная система

республики Казахстан находится на качественно новом уровне своего развития, и большинство реформ, направленных на создание основы для ее успешного функционирования в дальнейшем, уже осуществлены. Повышение кредитного рейтинга Казахстана до мирового уровня подтверждает, что финансовый сектор Казахстана развивается успешно, а меры, предпринятые в целях эффективного развития кредитной системы республики, ставят ее на первое место среди других стран СНГ.

Но особенно актуальной эта проблема является в трансформационной экономике при формировании рыночных отношений. В свете сегодняшних проблем, связанных с преодолением кризисных явлений и инфляционных процессов, усилением инвестиционной и кредитной деятельности, совершенствованием организации расчетов в народном хозяйстве и стабилизацией национальной валюты, использование функционирующей банковской системы, способной обеспечить мобилизацию финансовых ресурсов и их концентрацию на приоритетных направлениях структурной перестройки экономики, является неотложной задачей.

В последние годы вопросы, связанные с формированием и развитием кредитной системы Республики Казахстан, приобретают все большую актуальность, так как внедрение новых механизмов оптимизации кредитной системы способствует повышению эффективности кредитного процесса и созданию правовых и информационных основ экономической деятельности рыночных субъектов Казахстана, отвечающих современным мировым стандартам.

Тем не менее, Правительство и Национальный Банк Республики Казахстан считают правильным не останавливаться на достигнутом и начать переход к решению задач следующего этапа: необходимо определить направления развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу с учетом макроэкономических тенденций, которые будут складываться в ближайшие годы, и предполагаемых соответствующих изменений в валютном и финансовом законодательстве.

Правительство и Национальный Банк видят дальнейшее развитие финансового сектора в приведении всех его сегментов к международным стандартам в условиях предстоящей либерализации валютных отношений и возможного внедрения единого валютного пространства с отдельными странами.

Тем не менее, банки составляют неотъемлемую часть современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Банки – это атрибут не отдельно взятого экономического региона или какой-либо одной страны, сфера их деятельности не имеет не географических, ни национальных границ, это планетарное явление, обладающее колоссальной финансовой мощью, значительным денежным капиталом.

Экономика Казахстана во многом подчинена поставкам энергоносителей в Европу через Черное море и Каспий и их энергетические коридоры. Именно поэтому, в широком смысле, страна включена в Большой Черноморский регион, тесно связанный с экономикой стран ЕС [2].

Стремясь диверсифицировать национальную экономику, в Казахстане в 2003 г. была разработана и утверждена Стратегия индустриально-инновационного развития до 2015 г. В её основу было положено формирование национальных кластеров в секторах нефтяной, газовой, пищевой и текстильной промышленности, инжиниринга, транспортно-логистических услуг, металлургии, строительных материалов и туризма. Вопросы ускорения процессов развития отдельных кластеров широко обсуждаются общественностью. Они стали предметом регулярного рассмотрения почти на каждом заседании правительства (часто с участием президента страны) [3].

Усилия Казахстана трансформировать свою экономику в соответствии с требованиями времени заслуживают внимания и изучения. Вхождение Казахстана в число пятидесяти наиболее развитых стран мира уже в ближайшие годы стало одним из основных приоритетов развития этой страны.

Казахстан постепенно приближается к этой цели, формируя кластерные объединения, консолидируя в них потенциал промышленности, научных и образовательных центров, предпринимательских структур и других деловых структур. Ключевой основой амбиций Казахстана являются его нефтегазовые ресурсы. Поэтому было начато формирование и развитие национального нефтехимического кластера, ориентированного на сотрудничество с компаниями России, США, Китая, Индонезии, Азербайджана. Кроме экспорта нефти и газа в рамках кластера предусматривается производство пластмасс, полипропилена и других материалов. Процесс роста этого кластера предусматривает формирование и развитие свободных экономических зон, международных консорциумов. Параллельно со становлением новых производственных систем в нефтегазовой отрасли, в стране также начато развитие транспортно-логистического кластера под названием „Земля-Море-Небо", центральным объектом которого должно стать расширение „Морпорта Актау". К 2015 г. в нём должны быть созданы несколько субзон, на что предполагается вложить порядка 70 млрд. дол. Первой будет промышленно-производственная зона с акцентом на формирование high-tech кластера под названием – Aktau Industries. Второй субзоной должен стать мультимодальный транспортно-логистический кластер Aktau Free Trade, который объединит торгово-выставочные объекты с терминалами, таможней и банками. Рядом с этими формированиями создаётся также курортная зона „Кендерли", которая должна стать основой туристического кластера на Каспийском море. Как считают, этот новый комплекс через несколько лет обязательно станет большим сектором мирового рынка туризма с ожидаемым оборотом до нескольких млрд. дол. в год.

В июне 2007 г. президент страны Н. Назарбаев вышел с инициативой строительства судоходного канала «Евразия» от Каспия до Черного моря, по которому Казахстан и другие страны Средней Азии будут транспортировать свои энергоресурсы и другую продукцию, создав себе, таким образом, водный путь через Черное море в мировой океан. По мнению казахстанской стороны, этот канал будет почти на 1 тыс. км короче существующего водного пути через Волго-Донской канал. Его строительство обойдется в 6 млрд. долларов США [4].

Значительные масштабы проектов развития кластерных объединений в Казахстане дополняются программой восстановления береговых линий наполовину высохшего Аральского моря путем регулирования стока по руслу р. Сырдарьи и соответствующего формирования в этом регионе рыбного кластера. В связи с этим планируется построить три рыбоперерабатывающих предприятия в полном соответствии с международными требованиями и современными стандартами.

Основным источником средств для финансирования инновационных программ промышленной политики являются доходы от сырьевого экспорта. Соответственно, достижение стратегических целей структурной перестройки требует, во-первых, предотвращения утечки доходов от сырьевого экспорта и, во-вторых, создания эффективных механизмов их конверсии в производственные инвестиции. Капитализация доходов от традиционного сырьевого экспорта является одной из наиболее фундаментальных проблем промышленной политики. Поддержка конкурентоспособных секторов экономики должна осуществляться параллельно с пакетом инновационных факторов развития. К важнейшим инструментам такой политики относятся: налоговая реформа, нацеленная на пополнение бюджетных доходов, в первую очередь, за счет расширения базы налогообложения и переноса акцента на обложение природной ренты; улучшение технологии проводки кредитов для предотвращения их использования в спекулятивных операциях; дифференциация нормы обязательных банковских резервов, в зависимости от структуры банковских активов с установлением повышенных ставок на краткосрочные кредиты под финансирование посреднических операций и пониженных - для долгосрочных инвестиционных кредитов.

Появление конкурентной банковской системы ставит на новый качественный уровень ответственность как органов госу-

дарственного управления на макроуровне, так и отдельных банков на макроуровне за их финансовую состоятельность. Возможность появления новых структур (в зоне отдельных банковских операций) усиливает вероятность непредсказуемых изменений и заставляет банки вырабатывать гибкую политику управления своей деятельностью. Это резко повышает требования к персоналу банков, их профессионализму, качеству подготовки и использования сотрудников.

Вместе с тем, как уже не раз отмечалось, динамизм социально-экономической среды предъявляет любому казахстанскому банку столь высокие требования, что для него существуют лишь два пути - постоянное интенсивное развитие или угасание. Легко видеть, что развитие большинства отечественных банков осуществляется, в первую очередь, за счет профессиональной культуры их руководителей, присущих им целеустремленности и напористости. Это хорошая, но недостаточная основа для дальнейшего совершенствования работы. Наступил этап, когда назрела необходимость включить “на полную мощность” потенциал каждого работника.

Учитывая слабую заинтересованность банков в реализации кредитных отношений и смещении их деятельности на услуги спекулятивного характера, необходимо совершенствовать нормативную базу, создающую «коридоры» привлечения банков к осуществлению кредитной деятельности. К таким мерам государственного воздействия относятся:

- стимулирование долгосрочного кредитования банков путем льготного налогообложения и совершенствования залогового законодательства;
- создание законодательного поля для применения коммерческими банками системы секьюритизации активов и синдицированного кредита, успешно применяемых в некоторых странах с трансформирующейся экономикой;
- при либерализации валютного регулирования добиваться усиления кредитной деятельности банков в целях расширения проникновения финансового банковского капитала в реальный сектор экономики.

Воздействие государственных мер необходимо также в создании капиталоемких и долгоокупаемых объектов информативно-коммуникационных связей в регионах. Государство должно направить международные гранты и долгосрочные кредиты па обеспечение региональной инфраструктуры, что, в свою очередь, будет стимулировать банки в создании широкой сети филиалов, распространении электронных средств платежей, привлечении сбережений населения в хозяйственный оборот, расширении кредитования предприятий [5].

Усиление роли банков в трансформации экономики в значительной мере зависит от решения проблемы доступности кредитных ресурсов реальному сектору экономики.

По мнению автора, расширение возможностей банковского финансирования возможно благодаря реализации следующих мер:

- создание «Независимого агентства для потребителей банковских услуг» с целью устранения финансовой неграмотности населения, информирования его о финансовом состоянии банков, выполнении ими различных посреднических операций, в том числе, и по привлечению сбережений населения;
- совершенствование кредитной политики банков по снижению кредитных рисков и операционных расходов в целях обеспечения доступности банковского кредитования.

Как заявил президент, «Мы должны объединить все силы на благо Родины!» [1]. Все силы заключены не только в гражданах страны и крупных предприятиях, но и, соответственно, в банковской системе. Банки должны приложить все усилия для достижения самых высоких результатов в трансформации экономической системы Казахстана, своевременно снабжая экономику деньгами и, прежде всего, развитие бизнеса и работы вышеназванных производств.

Пресс кризиса прошелся по всей экономике страны. Многие базовые отрасли подсчитывают убытки. Для вывода предприятий из стагнации необходимо обеспечить несколько условий, едва ли ни главным из которых должна стать доступность финансовых ресурсов.

Однако банки моментально реагируют на изменения конъюнктуры рынка и молниеносно вносят коррективы в свою кредитную политику. В первую очередь, это выражается в более консервативном подходе к кредитованию, в частности, проводят более тщательный финансовый анализ клиентов и оценку залога по кредиту. При этом процентные ставки по кредитам для бизнеса продолжают стремиться вверх.

ЛИТЕРАТУРА

1. Послание президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. 27.01.2012 г. «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана».
2. Айдарбеков Б. Стратегия и приоритет национальных интересов Казахстана // Саясат, 2005, № 2.
3. Арцишевский Л., Райзберг Б. Проблемы структурной перестройки экономики //Экономист.-№1.-С.47-52.
4. Ахметов И. Системный подход методологическая основа создания эффективной модели национальной экономики // Транзитная экономика, 2003. № 1, стр. 11-25.
5. Оспанов Б. Инновации как направление государственной стратегии развития в Республике Казахстан // Саясат.- №2, 2005 г., с. 17-21.

УДК:338.43

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И АУДИТА В СЕЛЬСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВАХ РК

Шарипов А. К.

Формирование новых организационно-правовых форм собственности и хозяйствования в агропромышленном комплексе (далее - АПК) кардинально изменили организационно-экономические, правовые, социальные и другие условия функционирования аграрного сектора и его основного звена сельского хозяйства.. Сегодня успешное решение проблемы повышения эффективности кооперирования, организации заготовительных и снабженско - сбытовых структур агропромышленного комплекса и совершенствование в них учета выступает важнейшим фактором стабилизации и развития экономики в новых условиях хозяйствования. В связи с этим, особую актуальность приобретают вопросы глубокого и всестороннего исследования сложившегося организации учета взаимоотношении различных субъектов АПК и, исходя из этого, обоснования приоритетных направлений повышения их экономической эффективности, с учетом требований, предъявляемых рынком, спросом и предложением, конкуренцией. С 1 января 2008 г., согласно Закону РК от 28.02.2007 № 234- III "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности", был предусмотрен переход хозяйствующих субъектов малого предпринимательства на национальные стандарты финансовой отчетности № 1(далее-НСФО-1), среднего - на НСФО-2 и крупного - на международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) [1]. Утверждены типовые планы счетов бухгалтерского учета. В соответствии с Законом РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», с целью определения порядка ведения бухгалтерского учета, субъектами малого предпринимательства утверждены Правила ведение бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете в целях составления отчетности расходы подразделяются на следующие разделы:

Счета раздела 7 «Расходы»

Счета раздела 8 «Счета производственного учета»

Счета раздела 7 «Расходы» предназначены для учета следующих расходов:

7000 - «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг»; Она формируются преимущественно за счет переменных затрат.

Постоянные затраты не входят в состав затрат для формирования себестоимости и учитывается отдельно как «расходы периода» и подразделяются на следующие 3 подгруппы:

1) 7100 - «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг»;

2) 7200 - «Административные расходы»;

3) 7300 - «Расходы на финансирование»;

В конце отчетного периода эти расходы отражаются на счетах 5600 «Итоговая прибыль (итоговый убыток)», 5500 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

На основании этих данных все субъекты предпринимательства по итогам каждого периода составляют финансовую отчетность формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» в следующем формате:

Наименование	Код. стр	За отчетный период	За предыдущий период
Доход от реализации продукции и оказания услуг	01		
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг	02		
Валовая прибыль (стр.01-стр.02)	03		

Доходы от финансирования	04		
Прочие доходы	05		
Расходы на реализацию продукции и оказание услуг	06		
Административные расходы	07		
Расходы на финансирование	08		
Прочие расходы	09		
Прибыль (убыток) до востребования (стр.03+стр.04+стр.05-стр.06-стр.08-стр.-09)	10		
Расходы по корпоративному подоходному налогу	11		
Итоговая прибыль (итоговый убыток)	20		

Прогрессивность подразделения затрат на постоянные и переменные заключается в том, что каждый предприниматель на основании составлении этой отчетности может определить точку безубыточности своего бизнеса. Превышения доходами объема постоянных затрат (подраздел №7100, №7200 и №7300) в совокупности определяют тот предел, за которым у любого предпринимателя образуется прибыль от результатов финансово-хозяйственной деятельности. Сравнение фактических уровней постоянных, переменных затрат и дохода определяет «точку безубыточности» бизнеса, которая широко применяется в развитых странах.

Расходы по налогам не относятся к себестоимости производимой продукций за исключением социального налога и следовательно, не должны включатся в норматив прямых затрат, что подтверждается следующими правилами составления бухгалтерской корреспонденций.

УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО НАЛОГОВЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ

Операция	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Налог на добавленную стоимость (НДС)		
1.Начислен **НДС**		
покупателям и заказчикам	1210,2110, 1280,2180	3130
дочерним, ассоциированным и совместным организациям	1220-1230, 2120-2130	3130
-произведен зачет по НДС за отчетный период на основании счетов-фактур	3130	1420
Корпоративный подоходный налог (КПН)		
1. Начислен КПН за отчетный период	7710	3110
КПН, рассчитанный в результате возникновения или аннулирования текущих разниц, подлежит:		
- *упл*ате в бюджет	7710, счет «Расходы по отложенному подоходному налогу»	4310
- зачету в результате возникновения убытка	2810	3310
2. -Уплачены авансовые платежи и окончательная сумма КПН	7710	1010, 1030
3.Закрытие счета 7710 в конце отчетного периода	5510	7710

Прочие налоги и отчисления		
1.Начислен индивидуальный подоходный налог (ИПН)	3350	3120
удержан ИПН из заработной платы	3350	3120
2. Начислен социальный налог (СН)	2920, 7110, 7210, 8110, 8210, 8310, 8410	3150
уплачен СН в бюджет	3150	1010, 1030
Начислен налог на транспортные средства	7210	3170
Начислен налог на имущество	7210	3180
Начислены платежи за загрязнение окружающей среды	7210	3230
Начислены прочие обязательные платежи и сборы в бюджет	7210	3230
Начислены обязательные взносы в НПФ	3350	3220
* начислена пеня по несвоевременно уплаченным или не уплаченным обязательным взносам в НПФ (не относится к вычетам)	7210	3221
Начислены социальные отчисления	7210	3210
Уплачены начисленные налоги, платежи и сборы	3110-3190	1010, 1030
Зачет переплаты по одному виду налога в погашение задолженности по другому виду (например, переплата по КПН зачитывается в погашение задолженности па НДС	3110	3130

Счета раздела 8 «Счета производственного учета» предназначены для учета затрат организации на производство продукции и оказание услуг. На счетах данного раздела осуществляется группировка затрат по местам их возникновения и другим признакам, а также калькулирование себестоимости готовой продукции. Конкретный метод группировки затрат определяется в учетной политике субъекта.

Раздел 8 «Счета производственного учета» включает следующие подразделы:

8100 - «Основное производство»;

8200 - «Полуфабрикаты собственного производства»;

8300 - «Вспомогательные производства»;

8400 - «Накладные расходы».

УЧЕТ ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА

	Операция	Корреспонденция счетов	
		дебет	кредит
1	В начале отчетного периода (месяц) остаток со счета (1340 переносится на счет 8110)	8110	1340
2	Калькуляция себестоимости готовой продукции (работ, услуг) за отчетный период:		
	* учтены отпущенные в основное производство материалы	8111	1300-1330, 1350
	* отображены расходы на оплату труда рабочих основного производства	8112	3350
	* отражены отчисления от оплаты труда рабочих:		
	- социальный налог	8113	3150
	- обязательные взносы в НПФ	3350	3220
	- социальные отчисления	8113	3210

	* акцептованы счета поставщиков за использование для технологических целей газ, воду, электроэнергию, прочие 3 слуги	8114	3310,4110
	* накладные расходы включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) основного производства	8114	8410
	* выявлена недостача в незавершенном производстве	7010	8110
3	Обобщение затрат основного производства	8110	8111- 8114
4	Списывается себестоимость готовой продукции	1320	8110
5	Списывается себестоимость выполненных работ, оказанных услуг в строительстве, транспорте, связи и других отраслях	7010	8110
6	По окончании отчетного периода (месяц) остаток незавершенного производства переносится со счета 900 (8010) (производственный учет) на счет 211 (1340) (финансовый учет).	1340	8110

В конце периода накопленные затраты заносятся в ведомость (В-12) для определения себестоимость производимой продукции.

Каждый субъект, в том числе и крестьянские (фермерские) хозяйства, должны разработать свою учетную и налоговую политику.

Во всех крестьянских (фермерских) хозяйствах должны соблюдаться требование законодательства РК по ведению учета. За нарушения этого требования предусмотрена административная ответственность. Согласно Закона Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года N 235 «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности», неисполнение и (или) ненадлежащее исполнение физическими и должностными лицами обязанностей совершенное в виде:

- уклонения от ведения бухгалтерского учета, не причинившего крупного ущерба;

- составления искаженной финансовой отчетности, сокрытия данных, подлежащих отражению в бухгалтерском учете, а равно уничтожения бухгалтерской документации, не причинивших крупного ущерба;

влечет штраф в размере до ста месячных расчетных показателей, а при совершении повторно от ста до двухсот месячных расчетных показателей. Для юридических лиц размер штрафа могут повышаться в размере до одной тысячи месячных расчетных показателей [2].

При выборочной проверке и беседе с главами крестьянских и фермерских хозяйств нами установлено, что более 90 процентов их не соблюдают эти требования, хотя требования этого Закона РК действует уже 4,5 года.

В сельских потребительских кооперативах с 1 января 2009 года сумма корпоративного подоходного налога, налога на добавленную стоимость, социального налога, земельного налога, платы за пользование земельными участками, налога на имущество, налога на транспортные средства, исчисленные в общеустановленном порядке, подлежат уменьшению на 70%.

Взаиморасчеты кооператива с фермерами могут осуществляться по нескольким вариантам и зависят от того, как определяется комиссионное вознаграждение.

Первый вариант – это осуществление взаиморасчетов на основе договора комиссии. Согласно этому одна сторона (кооператив) обязуется по поручению другой стороны (члена кооператива-фермера) совершить сделки от своего имени, но за счет члена кооператива-фермера. Особенностью договора комиссии является то, что при передаче продукции кооперативу право собственности на нее остается за фермером, то есть продукция реализуется не собственником-фермером, а через свой кооператив-посредник.

Продукция, переданная на комиссию, учитывается фермером в составе собственных средств-активов и соответственно входит в налогооблагаемую базу. Но поскольку фермерские хозяйства корпоративным налогом отдельно не облагаются, основанием для отражения в бухгалтерском учете операций по реализации продукции у фермера служит отчет кооператива о реализации продукции.

Комиссионное вознаграждение кооператива может быть установлено двумя способами: а) как фиксированный процент от стоимости реализованной продукции, б) как разница в ценах.

При комиссионном вознаграждении, как фиксированный процент от стоимости реализованной продукции, оплата услуг кооператива по сбыту продукции должен включаться в издержки обращения фермерского хозяйства. При этом денежные средства за реализованную продукцию непосредственно поступают на расчетный счет фермера, минуя кооператив.

Второй вариант взаиморасчетов, когда денежные средства сначала поступают на расчетный счет кооператива, после чего кооператив перечисляет выручку на расчетный счет фермера за вычетом установленного комиссионного вознаграждения. Комиссионное вознаграждение при этом является разницей в стоимости, предъявленной фермером в договоре с кооперативом и стоимостью, установленной покупателем кооперативу. Здесь применяется вариант договора комиссии, где вознаграждением является разница в ценах, наиболее часто применяемая на практике.

Третий вариант взаиморасчетов кооператива с его членами-фермерами – это вариант обмена паями. Фермер поставляет продукцию в кооператив для последующей реализации, оформляя ее как дополнительный пай, вносимый им в кооператив, а получая оплату за продукцию, оформляет ее как возврат пая. Поскольку кооператив является некоммерческой организацией, паи кооператива, как уставной капитал не должны облагаться НДС, согласно ст.231 п.3.НК РК.

Важное условие в деятельности кооператива – распределение прибыли и убытков. Вклад членов кооператива в конечный результат его работы определяется исходя из доли хозяйственного участия каждого члена в общем объеме поставки продукции, которая является основным элементом в регулировании их взаимоотношений в кооперации.

Реализация экономического механизма распределения выручки предполагает возмещение затрат каждому участнику и получение прибыли в зависимости от участия в производственном процессе. Для создания предпосылок необходимой экономической устойчивости членов кооператива прибыль должна направляться на пополнение и увеличение оборотных средств и основных средств, на экономическое развитие кооператива. Поскольку прибыль и накопленная сумма амортизации СПК являются основными источниками для погашения полученного кооперативом долгосрочного кредита, должны вестись учет доли каждого пайщика в этих источниках и соответственно в погашении этого кредита. Такой конкретной рекомендации по введению учета в СПК данное время отсутствует. Поэтому нами установлено, что у СПК «Бастау» Восточно-Казахстанской области на конец 2010 года в балансе в разделе капитал и резервы образовалось дополнительный взнос в имущество 123791 тыс. тенге, не распределенный среди пайщиков. При разработке такой рекомендации учета достоверно можно установить доли участников (членов кооператива - фермеров) в стоимости основных средств после погашение кредита у каждого кооператива.

Для прозрачности и объективности составление финансовой отчетности в большинство субъектах РК предусмотрено проведение ежегодного аудита их финансовой отчетности. Организации, для которых аудит является обязательным и которые в соответствии с законодательством Республики Казахстан публикуют в периодических печатных изданиях годовую финансовую отчетность, обязаны публиковать вместе с годовой финансовой отчетностью и аудиторский отчет.

Согласно Закона Республики Казахстан от 20.11.1998 N 304-I "Об аудиторской деятельности" с изменениями и дополнениями 2012 года, обязательному аудиту подлежат все акционерные общества и ряд

других субъектов [3]. В этот список не включен сельские потребительские кооперативы (СПК). Нам представляется, поскольку прибыль и накопленная сумма амортизации СПК являются основными источниками для погашения полученного кооперативом долгосрочного кредита, должен вестись учет доли каждого пайщика в этих источниках. Необходимо разработать такую рекомендацию по ведению учета доли пайщиков и предусмотреть их в учетной политике СПК. Одновременно для этих СПК предусмотреть проведение обязательного ежегодного аудита финансовой отчетности [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РК от 28.02.2007 № 234- III "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».
2. Закона Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года N 235 «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности».
3. Закона Республики Казахстан от 20.11.1998 N 304-I «Об аудиторской деятельности».
4. Молдашев А.Б., Шарипов А.К.и др. Отчет Каз НИИ ЭАПК и РСТ о научно-исследовательской работе по теме: «Разработка предложения по механизму эффективного функционирования кооперативных формирований в АПК РК» № гос. регист. 0109РК01100 №0211РК01708 - Алматы 2011

УДК 336.2

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шакирова К.К.

Переход экономики к рыночным отношениям коренным образом изменил условия экономической и финансовой деятельности предприятий и организаций. Проблемы налогообложения заняли лидирующее место в системе финансового менеджмента. У хозяйствующих субъектов появилась необходимость быстро ориентироваться в оптимизации налогообложения своих доходов, стремясь снизить налоговое бремя, компенсировать финансовые риски хозяйственной деятельности.

Для субъектов хозяйственной деятельности эффективная оптимизация налогообложения также важна, как и производственная стратегия, что обусловлено не только возможностью экономии затрат за счет платежей в бюджет, но и перспективами стабильного финансового состояния предприятия.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами. Формирование финансовых ресурсов осуществляется с помощью источников, как собственных, так и заемных денежных средств.

Источниками финансовых ресурсов являются все денежные доходы и поступления, которыми располагает предприятие на определенный период или дату, и которые направляются на осуществление денежных расходов необходимых для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности [1, с. 66].

На финансовое состояние предприятия оказывает сильное воздействие налоговая система. Три элемента налоговой системы наиболее важны для финансов предприятия: ставки налогов; налогообла-

гаемая база; сроки уплаты налогов в бюджет.

Налоговой базой является стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения, на основании которой исчисляется сумма налога.

Это есть не что иное, как оценка мест возникновения налогов, то есть соответствующих операций и объектов, имевших место в хозяйственной деятельности и приведших к возникновению налоговых обязательств Для оценки мест возникновения налогов налоговому аналитику следует воспользоваться информацией регистров бухгалтерского и налогового учета.

При расчете суммы налога именно к налоговой базе применяется ставка налога, которая определяется Налоговым Кодексом Кыргызской Республики как величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. При этом сумма каждый раз отражаемого в бухгалтерском учете того или иного налога рассчитывается в рамках налогового учета, который необходим для оценки объектов налогообложения. Динамика оценок мест возникновения налогов позволяет не только установить причину возникновения конкретных сумм налогов на конкретную дату, но и определить специфические количественные особенности налогового поля данной организации при анализе налоговых баз, исчисленных по его операциям и объектам, приведшим к появлению конкретных налоговых обязательств.

Ставкой налога является величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Ставка налога устанавливается в процентах или в абсолютной сумме на единицу измерения налоговой базы.

Сроки уплаты налогов устанавливаются применительно к каждому налогу отдельно согласно требованиям Налогового Кодекса Кыргызской Республики.

Изменение установленного срока уплаты налога допускается исключительно в порядке, предусмотренном Налоговым Кодексом КР [2].

Нарушение сроков уплаты налога является основанием для привлечения к ответственности, предусмотренной законодательством Кыргызской Республики.

Состав налоговых инструментов, применяемых государством, меняется и зависит от особенностей его экономической политики на определенном временном интервале. Соответственно, налоговая нагрузка на предприятие также меняется в зависимости от изменений экономической политики и определяется как перечнем обязательных платежей, так и особенностями их исчисления и уплаты.

Для того чтобы определить налоговую нагрузку сумм начисляемых в течение года налоговых обязательств на финансовые результаты, следует установить взаимосвязь возникших обязательств с основными показателями хозяйственной деятельности предприятия. Для каждого обязательного платежа должна быть установлена схема его влияния на финансовый результат, оценено в количественном выражении это влияние с момента начисления каждой суммы налога до момента его отражения на счетах финансовых результатов, в том числе в составе показателей расходов.

Для действующего предприятия анализ данных о налоговой нагрузке за прошедшие годы служит основой для принятия обоснованных управленческих решений в будущем. Наличие налогового поля предприятия позволяет спрогнозировать налоговую нагрузку на финансовый результат и денежные потоки при изменении условий хозяйственной деятельности. Для вновь создаваемого предприятия расчет налоговой нагрузки планируемой хозяйственной деятельности позволяет оценить ее перспективность.

Следовательно, для анализа налоговой нагрузки необходимо выявить на каждом этапе хозяйственной деятельности предприятия операции или объекты, приводящие к появлению налоговых обязательств у предприятия. Это позволит рассчитать общую сумму возникших у предприятия за отчетный период налоговых обязательств, которая должна быть уплачена в определенные налоговым законодательством сроки. Однако информации об общей сумме налоговых обязательств недостаточно для сравнения предприятий, видов деятельности, отдельных операций с точки зрения тяжести налогового бремени.

Для предприятия важен финансовый результат, поэтому должен быть определен характер влияния конкретных налогов на финансовое состояние предприятия и на финансовый результат периода.

Но не вся сумма возникших у предприятия за период налоговых обязательств участвует в формировании финансового результата этого периода. Поэтому некорректно при расчете налоговой нагрузки сопоставлять общую сумму налоговых обязательств с величиной финансового результата и величиной показателей, сформировавших финансовый результат, а именно суммой выручки или расходов.

График начисления обязательных платежей позволит определить и суммарную годовую величину каждого из начисленных за определенный календарный год налогов. Это позволит проанализировать динамику налоговых обязательств по каждому налогу не только в рамках года, но и сравнить изменение суммарных налоговых обязательств по годам, и выявить причины изменений.

Налоговые платежи самым существенным образом влияют на работу предприятий и прежде всего на конечные финансовые результаты, определяющие финансовое состояние предприятия, в общем.

Налоговая нагрузка предприятия зависит от множества факторов, в число которых входят виды хозяйственной деятельности и формы ее осуществления, налоговый режим, организационно-правовая форма предприятия, особенности ведения налогового и бухгалтерского учета, закрепленные в учетной политике предприятии.

Каждый фактор имеет вариантные значения, выбор которых зависит от законодательно установленных ограничений. Каждый вариант налогообложения характеризуется соответствующим перечнем обязательных платежей в бюджетную систему.

Однако нужно иметь в виду, что налоги влияют на финансовый результат только в случае, если они учтены в качестве расходов отчетного периода.

Оценка расходов, как фактора, формирующего финансовый результат, производится за отчетный период. Сумме дохода, полученного в данном отчетном периоде, должна соответствовать сумма расходов, которые были понесены предприятием для получения этих доходов. От применяемой системы учета затрат зависит, в каком отчетном периоде та или иная затратная статья повлияет на величину бухгалтерской прибыли, то есть станет расходом.

Для отражения расчетов по обязательным платежам в бюджетную систему применяются две основные операции: операция начисления и операция уплаты (зачета). Операция начисления означает возникновение у предприятия налогового обязательства на сумму исчисленного налога. Каждый налог имеет свой источник "покрытия" в хозяйственной деятельности предприятия [5, с. 243].

Формируемые на разных этапах хозяйственной деятельности на соответствующих счетах бухгалтерского учета показатели затрат и расходов, в состав которых включаются налоговые обязательства, принимают участие в расчете финансового результата. Оценить влияние отдельных налоговых обязательств на финансовое состояние можно, установив, каким образом тот или иной показатель затрат и (или) расходов участвует в формировании финансового результата [4, с. 10].

Все налоги, уплачиваемые предприятиями, представим в виде четырех групп:

1) налоги, возникающие при отражении доходов, к числу которых относятся оборотные налоги - НДС и акциз, а также экспортные таможенные пошлины;

2) налоги, признаваемые в качестве отдельных статей расходов. К данной группе относятся имущественные налоги - налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог, налог на прибыль. Кроме того, учитываются начисления на заработную плату;

3) налоги, участвующие в формировании финансового результата в составе коммерческих и управленческих расходов;

4) налоги, участвующие в расчете финансового результата в составе себестоимости проданной продукции (работ, услуг).

Рассмотрим влияние налога на добавленную стоимость на финансовое состояние предприятия.

Сумма налога на добавленную стои-

мость является негативным фактором для предприятия при формировании финансового результата.

НДС снижает эффективность деятельности предприятия, оценкой которой является финансовый результат. Рыночная цена определяется для конкретного вида продукции условиями реализации на определенном рынке (территории) и является величиной фиксированной или изменяющейся в определенных заданных пределах. Отпускная цена предприятия и соответственно величина выручки зависят от рыночной цены и ставок НДС, применяемых при реализации данного вида продукции (работ, услуг).

Величина показателя «выручка» определяется исходя из прогнозируемого объема реализации производимой продукции, работ, услуг, оцениваемого в натуральных показателях, и отпускной цены предприятия, рассчитанной на базе рыночной цены.

Предприятию следует учитывать влияние группы налогов с оборота, в том числе и НДС, в следующих случаях:

- при прогнозировании доходов в качестве соотношения рыночной и отпускной цен на продукцию (работы, услуги). Размер реально полученных доходов (выручки) предприятия ниже, чем потенциально возможные доходы при тех же условиях хозяйственной деятельности, но при отсутствии НДС;

- при расчете налоговой нагрузки на денежные потоки предприятия. Суммы налогов с оборота, которые предприятие фактически выплачивает в бюджет, являются частью денежных потоков предприятия. Данные суммы должны учитываться при прогнозировании бюджета денежных средств на предстоящий период как операции расходования (оттока) денежных средств, для которых налоговым законодательством установлен предельный срок выплаты [5, с. 232].

Для акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью чистая прибыль является главным критерием инвестиционной привлекательности. Кроме того, показатель «чистая прибыль» отражает степень успешности предприятия.

Налог на прибыль организаций непосредственно влияет на размер чистой прибыли, поскольку данный показатель определяется разностью между суммой прибыли предприятия, полученной от осуществления деятельности и суммой налога, исчисленной по соответствующей ставке [5, с. 241.]

Налоги четвертой группы способствуют увеличению себестоимости реализуемой продукции. В связи с этим, для покрытия расходов и получения прибыли предприятия вынуждены увеличивать стоимость продукции, однако такой шаг приводит к потере конкурентоспособности и, как следствие к уменьшению доходов [5, с. 246].

Все налоги, уплачиваемые предприятием, так или иначе, ухудшают его финансовое состояние, в связи с этим необходимо осуществлять мероприятия по снижению налоговой нагрузки.

Однако при осуществлении мероприятий по снижению налогового бремени следует иметь в виду, что уменьшение налоговых платежей – не цель, а способ улучшения финансового состояния и повышения инвестиционной привлекательности предприятия. Поэтому принимать меры к снижению налогов целесообразно только в том случае, если расчёты показывают, что это даёт прирост чистой прибыли. Недопустимо уменьшение налогов ценой ухудшения финансового состояния [3, с. 19].

Поскольку финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств, в рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности.

Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечения инвестиций в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. – М., 2007.
2. Налоговый кодекс Кыргызской Республики от 10.02.2010г. №25.
3. Милаков И.С. Комментарии к статье «Путь от налоговой оптимизации до налогового преступления» // Горячая линия бухгалтера. - 2008. - № 20. – С.19
4. Федосимов Б.А. Оценка налоговой нагрузки предприятий // Налоги. - 2008. - № 1. – С. 7.
5. Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление - М.: Налоговый вестник. – 2008. – 259 с.

УДК 336.77

ЗАРУБЕЖНЫЙ И КАЗАХСТАНСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аллахвердиева Э.А.

Необходимым элементом стимулирования предпринимательской инициативы граждан, содействия самозанятости безработных является их финансово – кредитная поддержка, особенно важная в условиях низкого уровня сбережений населения. Как показывает мировая практика, одним из наиболее эффективных инструментов здесь выступает микрофинансирование.

Микрофинансирование сегодня – это всемирное явление. Этим видом деятельности занимаются финансовые организации на всех континентах. Сложно установить точно, где родилась эта форма финансирования. В экономической литературе можно найти несколько фактов происхождения этого вида деятельности. Чтобы понять, что это такое, и в особенности – что такое микрокредитование, исследуем вкратце зарождение идеи микрофинансирования.

В начале 50-х годов для развития частного предпринимательства многие государственные программы стали включать такие проекты поддержки развития предпринимательства, как программы субсидирования процентных ставок и предоставление субсидируемых займов целевым общественным группам за счет средств государственных бюджетов и пожертвований различных фондов. Однако опыт показал, что такие программы редко оканчивались успешно. Банки, предоставлявшие субсидированные займы и субсидированные процентные ставки, страдали от отсутствия дисциплины в оплате процентов и возврате заемных средств, а также испытывали трудности в проверке платежеспособности заемщиков.

Основываясь на изучении опыта микрокредитования Латинской Америки, Африки, Азии и Северной Америки, можно сказать, что именно микрокредитование с момента своего появления в 70-е и 80-е годы превратилось в стратегию экономического развития. Программы микрокредитования проводились в рамках стратегии, направленной на снижения уровня бедности в очень бедных странах, или в рамках оказания помощи в обеспечении самозанятости и поддержании секторов экономики вне банковской системы за счет предоставления основных финансовых услуг самым бедным слоям населения. В таких более развитых странах, как Соединенные Штаты, микрокредитование охватывает более узкие рыночные ниши в рамках стратегии, направленной на снижение уровня бедности или на создание коммерческих предприятий.

В 70-х годах Мухаммед Юнус, профессор экономики из Южной Азии, разработал свой проект финансирования малообеспеченных слоев населения, в соответствии с которым начал предоставлять в займы небольшие суммы собственных денег физическим лицам, при условии, что эти деньги будут потрачены не на потребительские нужды, а вложены в небольшое дело, например, куплю-продажу чего-либо. Таким образом, те небольшие средства,

которые он предоставлял, возвращались ему назад полностью и с процентами. Этот опыт подтолкнул его к созданию общественной организации, которая стала называться «Грамин Банк», первый микрофинансовый банк, который и сегодня кредитует миллионы людей.

В 80-х и 90-х годах прошлого столетия этому процессу особенно внимания стало уделяться экономистами, теоретиками и практиками, для создания методологий и технологий, применяемым в сфере микрофинансирования. Эти методы и технологии адаптировались к потребностям именно малообеспеченных слов населения и к потребностям населения со средним достатком. Таким образом, в конце 90-х годов микрофинансирование начало играть важнейшую роль как эффективный инструмент для снижения уровня бедности в мире.

В 2011 году в Казахстане была разработана и внедрена государственная Программа занятости 2020 с применением механизма микрокредитованиякак средства стимулирования самозанятости, развития предпринимательства на селе, а также расширения доступа к финансовым услугам социально уязвимых слоев населения, в том числе в сельской местности, путем развития сети микрофинансовых организаций.

Главными задачами реализации государственной Программы занятости 2020 являлось:

1) Вовлечение самозанятых, безработных и малообеспеченного населения в активные программы занятости;

2) Развитие кадрового потенциала для реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы (далее – ГПФИИР);

3) Совершенствование системы оказания адресной социальной помощи.

Одним из механизмов, направленных на достижение поставленных задач, явилось микрокредитования, поскольку, по мнению разработчиков Программы, микрокредитование заполняет определенный дефицит финансовых средств на стимулирование экономического развития и стабилизацию в сфере общественного благосостояния.

Именно эти причины определили актуальность разработки государственной Программы занятости 2020, в первую очередь, направленной на обучение, трудоустройство, содействие в открытии и расширении собственного дела по месту жительства, а в случае отсутствия таких возможностей, содействие добровольному переезду из населенных пунктов с низким экономическим потенциалом в населенные пункты с высоким экономическим потенциалом и центры экономического роста с целью расширения доступности продуктивной занятости.

В целях финансового обеспечения мероприятий, предусмотренных Программой, в зависимости от численности самозанятого, безработного населения определяются лимиты финансирования для каждой из областей, города республиканского значения, столицы.

Следует отметить, что микрокредитование как мера государственной поддержки предусмотрено во втором направлении, «Содействие предпринимательству на селе», с целью повышения экономической активности граждан через организацию и развитие своего дела.

В данном направлении Программы принимают участие сельские предприниматели и лица из числа самостоятельно занятого, безработного и малообеспеченного населения, желающие и имеющие возможность организовать собственное дело. Приоритетное право участия предоставляется женщинам желающим организовать собственное дело на селе. Кредит предоставляется на возвратной основе при предоставлении залога для микрокредитных организаций или гарантий всех участников кредитных товариществ или третьих лиц, финансовое состояние которых удовлетворяет требованиям.

Подробно порядок и условия участия граждан, а также порядок организации микрокредитования предусмотрен в утвержденных Постановлением Правительства №816 от 18.07.2011 года «Правилах организации и финансирования государственной поддержки развития предпринимательства в рамках второго направления Программы занятости 2020». На рис. 1 пред-

ставлена технология микрокредитования, заложенная в основу реализации 2-го направления Программы занятости 2020 «Содействие развитию предпринимательства на селе».

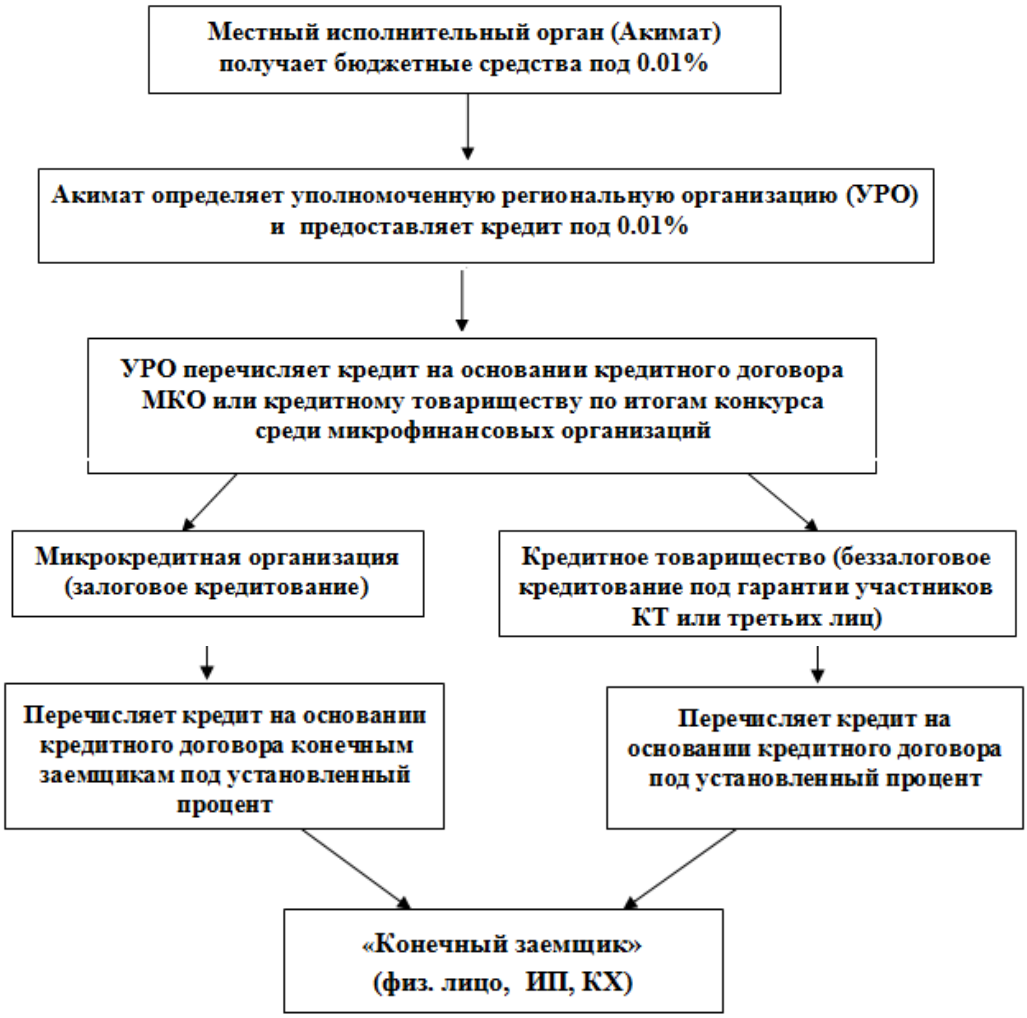


Рис.1. Схема микрокредитования участников государственной Программы «Занятость-2020»

Особо следует остановиться на механизме беззалогового микрокредитования кредитных товариществ, которые в последующем должны предоставлять кредиты конечным заемщикам. Кредитное товарищество, согласно Закона Республики Казахстан от 28 марта 2003 года № 400-II «О кредитных товариществах», это - юридическое лицо, созданное физическими и (или) юридическими лицами для удовлетворения потребностей его участников в кредитах и других финансовых, в том числе банковских, услугах путем аккумулирования их денег и за счет других источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан. Таким образом, участие кредитных товариществ как микрофинансовых институтов в рамках реализации государственной программы Занятости-2020 в кредитовании своих учредителей направлено на привлечение бюджетных ресурсов и последующее их распределение среди конечных заемщиков - участников Программы.

При разработке Программы учитывалось, что целевой аудиторией микрокредитования являются малообеспеченные слои населения. Обычно это люди с невысоким доходом или не имеющие доступа к традиционным финансовым организациям, таким как коммерческие банки, поскольку

они не соответствуют требованиям таких организаций. Одна из главных причин - это отсутствие у конечного заемщика залогового обеспечения, поручительства, кредитной истории, возможная негативная кредитная история, отсутствие опыта в бизнесе и т.д. Поэтому была предпринята попытка совместить существующие законодательные основы микрокредитования с международным опытом, где основным принципом выдачи кредита являлся принцип солидарной ответственности. В соответствии с Законом Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» участниками товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО) являются его учредители, а также лица, получившие право на долю в имуществе товарищества после его создания. Кредитное товарищество как ТОО, а также его участники имеют установленные законом и уставом права и обязанности. Учредители товарищества с ограниченной ответственностью несут солидарную ответственность по обязательствам, связанным с созданием товарищества.

Таким образом, возникла тенденция того, что кредитные товарищества, существующие или вновь созданные, будут принимать в состав учредителей потенциальных участников Программы и в соответствии с Уставом и правилами кредитования осуществлять свою деятельность по принципу солидарного кредитования и солидарной ответственности. При этом, солидарное кредитование имеет свои достоинства и риски.

В действительности «Грамин Банк» первым разработал систему кредитования солидарных групп, которая позволила малообеспеченным лицам, даже не имеющим залога, получать кредиты. Банк «Грамин» был основан Юнусом в 1976 г. и преследовал двуединую задачу - предоставить финансовые услуги для бедных женщин и беднейших семей с тем, чтобы помочь им побороть бедность через организацию доходного дела. Пятеро или шестеро заёмщиков составляют группу, чтобы оказывать поддержку друг другу и получить заём. Если один член группы не может выплатить заём, вся группа принимает на себя ответственность по поиску решения проблемы. Давление группы является основной гарантией возврата займа. К тому же, финансовый и социальный аспекты создают групповую динамику, способствующую возврату займов. В то же время, МФО может получить большое количество клиентов, сокращая при этом риск невозврата, благодаря процессу отбора, проводимому самой группой. Члены группы принадлежат к одному сообществу и понимают, чем рискует каждый, если группа не может выплатить заём. Поскольку недисциплинированный плательщик может оказать негативное влияние на всю группу, отбор проводится очень тщательно.

Негативный эффект формулы групповых займов был изучен на примере сельскохозяйственного кредитования в Гвинее, где кредитование основывается на создании солидарных групп размером от пяти до десяти человек. Клиенты принимали принципы солидарной ответственности, однако ставили под сомнение метод формирования групп. Клиенты предпочитали создавать либо менее крупные группы (традиционная семейная солидарность), либо, напротив, группы гораздо большего размера (традиционная деревенская солидарность). Они также предложили дополнить солидарную ответственность другими видами гарантий, которые могут различаться в зависимости от клиентуры.

Согласно исследованиям, проводимых CGAP, программы микрокредитования имеют больший успех, если ими управляют профессиональные организации, располагающие ресурсами, необходимыми для долгосрочного использования.

Были сделаны следующие выводы, чтобы микрокредитование было качественным, микрофинансовые организации должны следовать следующим принципам:

• Постоянство - на долгосрочной постоянной основе предоставлять финансовые услуги;

• Масштабность - расширять географически сферу деятельности;

• Глубина области действия - не ограничиваться лишь предоставлением займов субъектам малого и среднего предпринимательства, но и предоставлять потребительские займы различным слоям населения;

• Самоокупаемость - покрывать операционные и финансовые расходы;

• Рентабельность - добиваться высокой производительности при уменьшении затрат.

Кроме того, микрокредитование, которое используется как экономическая стратегия, дает наиболее эффективные результаты в странах, экономическое положение которых характеризуется следующими пятью факторами:

1. Структурные преобразования или постоянно сохраняющиеся негативные условия функционирования экономики, которые приводят к снижению уровня заработной платы, росту безработицы и большой доле "работающих бедняков".

2. Ограниченные возможности по обеспечению занятости из-за закрытия или отсутствия крупных предприятий или отраслей, которые являются основным источником занятости на местном уровне.

3. Этнический характер предпринимательской деятельности и большой процент населения, заинтересованного в самозанятости и предпринимательстве.

4. Экономические возможности, не ограниченные серьезными барьерами для проникновения на рынок, для которого необходим небольшой стартовый капитал.

5. Значительные противоречия в сфере кредитования между потребностями в финансировании и наличием собственных ресурсов (таких, как сбережения) или кредитов из официальных источников (таких, как банковские ссуды).

Учитывая опыт зарубежных стран, показателем успеха технологии кредитования, должен быть не только рост общественного благосостояния, но и ее рентабельность и эффективность. В связи с этим, важным аспектом является необходимость повышения конкурентоспособности микрокредитного сектора Казахстана посредством формирования условий его функционирования, повышение его устойчивости, расширение охвата малого предпринимательства и населения финансовыми услугами.

Сегодня Казахстан уделяет большое внимание социальным проблемам общества, активно разрабатывает новые методики и технологии справедливого распределения производимых ресурсов и повышения уровня благосостояния каждого члена общества. Таким образом, можно с уверенностью заявить, что технология микрокредитования, заложенная в основу реализации государственной Программы занятости 2020, используется как важное средство в борьбе с бедностью и играет важную роль в становлении новых предпринимателей и дальнейшем развитии частного сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная Программа занятости 2020, утвержденная Постановлением Правительства №316 от 31.03 2011 года.
2. Постановление Правительства РК от 18 июля 2011 года № 816 «Об утверждении Правил организации и финансирования государственной поддержки развития предпринимательства лицам, участвующим в активных мерах содействия занятости»
3. Закон РК от 28 марта 2003 года № 400-II «О кредитных товариществах».
4. Методическое пособие «Организация деятельности микрофинансовых организаций». Ростов-на-Дону, 2011

УДК629.4.084.13.

ЗАПАСЫ: ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 2

Таубаева Ж.К., Кочнева Н.Ф.

Товарно-материальные запасы – это различные предметы труда, используемые в производственном цикле. Они потребляются в одном производственном процессе и полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт. Запасы являются одним из наиболее значительных активов и одним из основных источников выручки.

Учет и оценка запасов в большой степени влияют на бухгалтерский баланс и

отчет о прибылях и убытках.

В современных условиях учет запасов регулируется Международным стандартом финансовой отчетности №2 «Запасы».

В соответствии с МСФО/IAS-2, «Запасы» - это активы:

1) предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;

2) в процессе производства для такой продажи; или

3) в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или предоставлении услуг.

К товарно-материальным запасам, в соответствии с МСФО/IAS-2 «Запасы» относятся:

− запасы сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, конструкций и деталей, топлива, тары и материалов, запасных частей, прочих материалов предназначенных для использования в производстве или выполнении работ и услуг;

− незавершенное производство;

− готовая продукция, товары, предназначенные для продажи в ходе деятельности субъекта.

Запасы, как и другой любой актив, отражаются в учете только при наличии следующих критериев признания (необходимых характеристик для возможности включения учетного элемента в баланс или отчет о прибылях и убытках организации):

- при наличии вероятности получения экономической выгоды по данному активу в будущем;

- при возможности оценки фактических затрат на приобретение или производство объекта учета.

Запасы признаются в балансе только тогда, когда существует вероятность притока будущих экономических выгод от их использования.

Для правильной организации учета материалов большое значение имеет научно- обоснованная классификация, оценка и выбор единицы учета.

По функциональной роли и назначению в процессе производства все запасы подразделяются на основные и вспомогательные:

основные - это материалы, вещественно входящие в изготовляемую продукцию, образуя ее материальную основу (мука при выпечке хлеба);

вспомогательные - это материалы, которые входят в состав вырабатываемой продукции, но, в отличие от основных, они не создают вещественной (материальной) основы производимой продукции. Их применяют в качестве компонентов к основным материалам для придания продукции необходимых качеств (краски, лак, клей), либо они содействуют производственному процессу.

Оценка запасов в соответствии с МСФО 2

Одним из важнейших вопросов учета запасов является их оценка. В соответствии с МСФО 2, для удобства учета разрешается применение нормативного метода определения себестоимости запасов и метода розничных цен, если при их применении отклонения от реальных значений себестоимости невелики и, можно сказать о приближенно верном значении себестоимости.

Нормативные затраты учитывают нормальные уровни использования сырья и материалов, труда, эффективности и мощности. Они регулярно проверяются и при необходимости пересматриваются в свете текущих условий.

Метод розничных цен часто используется в розничной торговле для оценки запасов, состоящих из большого числа быстро меняющихся изделий, имеющих одинаковые маржи, и для которых нецелесообразно использовать другие методы оценки себестоимости. Себестоимость определяется путем уменьшения общей стоимости проданного запаса на соответствующий процент валовой прибыли. Величина используемого процента учитывает запас, цена которого была снижена ниже первоначальной продажной цены. Для каждого подразделения розничной торговли часто используется среднее значение процента. С запасами связана одна из основных бухгалтерских проблем – проблема отражения запасов в бухгалтерской отчетности. В соответствии с п.6 МСФО 2 и пунктом 215 НСФО2, запасы должны оцениваться (отражаться в бухгалтерском балансе) по наименьшей из двух величин: себестоимости и

чистой стоимости возможной реализации, то есть компании должны отражать запасы в финансовой отчетности по правилу низшей оценки. Суть его состоит в том, что в силу действия принципа осмотрительности запасы оцениваются по наименьшей из возможных стоимостей.

Возможная чистая стоимость реализации - это расчетная продажная цена в ходе обычной деятельности, за вычетом расчетных затрат на доработку и расчетных затрат по продаже актива.

Чистая стоимость реализации товарно-материальных ценностей равна предполагаемой цене реализации минус все затраты на доведение данных материалов до состояния готовности к реализации и предполагаемые издержки, необходимые для реализации продаж.

Основными видами затрат, из которых складывается себестоимость запасов, являются:

- Затраты на приобретение, которые включают стоимость покупки, импортные пошлины на ввоз, невозмещаемые налоги, расходы на транспортировку, обработку и другие расходы, непосредственно связанные с приобретением актива. При этом торговые скидки, возмещения и прочие аналогичные статьи вычитаются при определении затрат на приобретение;

- Затраты на переработку – затраты, непосредственно связанные с производством готовой продукции, включая затраты на оплату труда и отчисления по зарплате работников, участвовавших в переработке сырья и материалов;

- Прочие затраты, понесенные при транспортировке к месту расположения запасов в настоящее время или в процессе приведения их в надлежащее состояние (транспортировка запасов готовой продукции на склад, затраты на конструирование товара по индивидуальным заказам). Прочие запасы включаются в себестоимость запасов только в той степени, в которой они связаны с доведением их до современного местоположения и состояния.

МСФО 2 определяет бухгалтерский подход к учету запасов по методу исторической стоимости (по фактической стоимости приобретения).

Себестоимость запасов может оказаться невозмещаемой, если эти запасы повреждены, если они полностью или частично устарели или, если их продажная цена снизилась. Себестоимость запасов может также оказаться невозмещаемой, если увеличились возможные затраты на завершение или на осуществление продажи. Практика списания запасов ниже себестоимости до чистой стоимости реализации отвечает мнению, что активы не должны учитываться выше сумм, получение которых ожидается от их продажи или использования.

Разница между стоимостью запасов и чистой стоимостью реализации списывается на расходы текущего периода.

Существует три основных метода оценки запасов по правилу минимальной (низшей) оценки:

1) постатейный метод, или метод единицы запаса;

2) метод основных товарных групп;

3) метод общего уровня запасов.

При использовании постатейного метода производится сравнение себестоимости и чистой стоимости реализации для каждого отдельного вида или единицы запаса. В каждом отдельном случае определяются наименьшие величины, которые затем суммируются.

При использовании метода основных товарных групп производится сравнение себестоимости и чистой стоимости реализации основных категорий (групп) запасов, по каждой из которых выбирается наименьшая величина, которые затем суммируются. При использовании метода общего уровня запасов производится сравнение себестоимости и чистой стоимости реализации всех запасов компании, затем наименьшая величина для оценки запасов.

Основным вопросом в учете запасов является определение величины затрат, подлежащих признанию в качестве актива и переносу в следующие периоды до продажи запасов и признания соответствующей выручки. МСФО 2 дает практические указания по определению затрат и их последующему признанию в качестве расходов, включая любые уменьшения стоимости до величины возможной чистой величины продаж. Он также дает представление о способах расчета себестоимости, исполь-

зуемых для определения себестоимости запасов.

В аналитическом учете материальные ценности учитывают по твердым учетным ценам (договорные или планово-расчетные). Если аналитический учет материалов ведут по договорным ценам, то фактическая их себестоимость будет слагаться из стоимости материалов по этим ценам плюс транспортно-заготовительные расходы.

Если же аналитический учет ведется субъектом по планово-расчетным ценам, то фактическая себестоимость этих материалов слагается из стоимости материалов по этим ценам плюс или минус отклонения фактической себестоимости от стоимости по учетным ценам. Планово-расчетные цены субъект разрабатывает самостоятельно на основе договорных цен с учетом планового размера транспортно-заготовительных расходов.

Транспортно-заготовительные расходы или отклонения, которые относятся к израсходованным материалам, ежемесячно списывают на те же счета, на которых отражен расход материалов по договорным или учетным ценам. Определяют процент транспортно-заготовительных расходов или отклонений путем деления суммы их остатка на начало месяца и поступления за месяц на сумму остатка материалов на конец месяца и поступивших за месяц материалов по договорным (учетным) ценам и умножения полученного результата на 100. Транспортно-заготовительные расходы или отклонения списывают на соответствующие счета по исчисленному проценту. Если субъект имеет достаточно стабильные связи с поставщиками и небольшой объем видов или групп материалов, по которым необходимо определять процент транспортно-заготовительных расходов или отклонений, можно применять процент по данным бухгалтерского учета за прошлый месяц.

Если одинаковые запасы закупаются в течение отчетного периода по разным ценам, то экономически нецелесообразно учитывать реальный поток физических запасов и, следовательно, их стоимостей. На практике физическое движение запасов не совпадает с движением их стоимостей. Делая различные предположения о движении запасов, бухгалтера используют различные формулы оценки себестоимости запасов.

Определение себестоимости товарно-материальных запасов производится одним из методов:

- средневзвешенной стоимости;
- ФИФО;
- метод специфической идентификации.

Метод средневзвешенной стоимости используется при применении системы периодического учета запасов. При оценке материалов методом средневзвешенной стоимости предполагается, что стоимость материальных ценностей - это средняя стоимость имеющихся в наличии на начало периода материалов плюс стоимость материалов, поступивших в течение этого периода. Средневзвешенная стоимость определяется по каждому виду (группе) запасов. Для определения средневзвешенной стоимости к количественному остатку материалов на начало отчетного периода прибавляют количество приобретенных материалов в течение отчетного периода, - таким образом, определяют общее количество материалов в натуральном выражении. Затем к стоимости остатка материалов прибавляют стоимость материалов, приобретенных в течение отчетного периода, - таким образом, определяют общую стоимость материалов. Путем деления общей стоимости материалов на общее их количество определяют среднюю стоимость единицы материалов. По этой стоимости списываются реализованные и использованные в производстве материалы, оцениваются их остатки на конец отчетного периода. Средняя стоимость единицы материалов учитывает в себе все цены, по которым были приобретены материалы в течение отчетного периода и которые находились на складе на начало периода, тем самым, сглаживая колебания цен.

Среднее значение может рассчитываться по мере получения каждой дополнительной поставки, и в этом случае говорят о методе скользящей средней стоимости. Обычно этот метод используется при применении постоянной системы учета запасов.

Метод ФИФО – это метод оценки по ценам первых покупок.

При оценке материалов этим методом применяют правило: первая пария на приход - первая в расход. Это означает, что независимо от того, какая пария материалов отпущена в производство, сначала списывают материалы по стоимости первой закупленной партии, затем по стоимости второй партии и так далее в порядке очередности, пока не будет получен общий расход материалов за месяц. Себестоимость остатков материалов на конец месяца относится к последним покупкам, а себестоимость использованных и реализованных материалов - к более ранним покупкам.

Для применения метода ФИФО субъекту необходимо организовать аналитический учет материальных запасов по отдельным по времени поступлениям (партиям), а не только по видам или группам материалов Использование метода ФИФО при росте цен на реализуемые материалы дает более высокий уровень чистого дохода. Соответственно в период снижения цен произойдет обратный процесс. Недостатком метода ФИФО является то, что он увеличивает влияние цикла экономического развития на показатель дохода (фирма стремится повысить цены реализации при росте текущих цен, хотя материальные запасы были приобретены до момента роста цен, то есть высокий уровень чистого дохода. Соответственно в период снижения цен – обратный процесс).

Обычно метод ФИФО применяется при стабильных ценах и высокой скорости оборачиваемости запасов за один операционный производственный цикл.

Метод специфической идентификации подходит для изделий, товаров или услуг, предназначенных для специальных проектов, независимо от того, были ли они куплены или произведены, и отдельных статей запасов, которые обычно не являются взаимозаменяемыми, запасы, которые не могут обычным образом заменять друг друга (драгоценные металлы, ювелирные изделия, специальное оборудование). Специфическая идентификация затрат означает, что специфические затраты относятся на определенные статьи запасов (п.19 – 20 МСФО2). По методу специфической идентификации стоимость запасов, полученных на основе разных контрактов, регистрируется отдельно. Движение стоимостей в этом случае отражает физический поток запасов. Обычно этот метод применяется там, где стоимость единицы запаса достаточно значительная, а количество товаров небольшое. То есть на практике этот метод используется в компаниях, торгующих дорогостоящими штучными товарами (продажа автомобилей, мебельных гарнитуров, ювелирных изделий), или в небольших компаниях, поскольку в остальных случаях его использование затруднено невозможностью определения того, какие запасы проданы. Специфическая идентификация затрат не подходит в случае, когда существует большое количество статей запаса, которые могут быть взаимозаменяемыми. Кроме того, применяя этот метод, компания с серийными запасами может манипулировать своей прибылью, продавая, при необходимости более дорогие или более дешевые единицы запасов.

Сущность указанных методов оценки себестоимости запасов приведена в таблице 1

Таблица 1 - Методы оценки товарно-материальных запасов

Метод средневзвешенной стоимости	Метод ФИФО	Метод специфической идентификации
Метод средневзвешенной стоимости выравнивает влияние роста и снижения стоимости, так как на себестоимость реализованных товаров и стоимость запасов на конец периода влияют все цены, по которым совершались покупки в течение периода и стоимость начальных запасов.	В период инфляции применение метода ФИФО приводит к наиболее высокому уровню чистого дохода, в период дефляции приводит к наиболее низкому уровню чистого дохода.	Позволяет наиболее точно определить себестоимость реализованных товаров. Он наиболее точно отражает величину чистого дохода

При методе средневзвешенной стоимости расчет средней стоимости материалов можно представить формулой:

$$\text{Ср. стоимость} = \sum\text{ом} + \text{приобр} + \text{Ком} + \text{Кприобр};$$

где $\sum$ ом – стоимость остатков материалов на начало отчетного периода;

приобр – стоимость приобретенных материалов;

Ком – количество остатков материалов на начало отчетного периода;

Кприобр – количество приобретенных материалов.

При использовании метода специфической идентификации должно быть известно, какие конкретно единицы товаров отпущены в производство (проданы), а какие остались.

Если метод специфической идентификации основывается на фактических данных, то остальные методы базируются на предполагаемой информации о движении материальных ценностей. Каждый из этих методов определяет списание материалов как поток стоимостей, а не как поток физических единиц.

Компании имеют возможность выбора различных методов оценки запасов. Выбор метода оценки устанавливается в учетной политике субъекта. Но после того как метод выбран, он должен последовательно применяться из года в год. Компания может изменить метод только в случае, если имеются серьезные основания, причем и причины, и последствия перехода на новый метод должны раскрываться в пояснительной записке к годовой финансовой отчетности.

Предприятие может изменить метод оценки при обязательном соблюдении следующих условий:

- осуществление перехода с одного метода учета материалов на другой в начале отчетного периода (по состоянию на 1 января).
- внесение изменений в учетную политику.
- своевременное отражение корректировки остатков материальных ценностей и нераспределенного дохода прошлых лет в финансовой отчетности.

Правильно выбранный метод оценки материалов может оказать существенное влияние на чистый доход предприятия и соответственно на финансовое положение в целом.

Рассмотрим недостатки и преимущества различных методов оценки материалов (сравнение методов) в таблице 2.

Таблица 2- Недостатки и преимущества различных методов оценки запасов

метод	недостатки	преимущества
метод ФИФО	Приводит к устаревшим производственным затратам, завышает прибыль и усложняет учет запасов	Производит реалистическую оценку ТМЗ
метод средневзвешенной стоимости	Приводит к оценкам запасов и производственных затрат, отличным от реальных значений	Прост в применении, количество расчетов минимально
метод специфической идентификации	Трудоемкий процесс проведения инвентаризации, приводит к дополнительным затратам	Приводит к реальной оценке запасов и производственных затрат

Наиболее важным обстоятельством, которое влияет на выбор метода оценки материалов, является тот факт, что данный выбор, в конечном счете, должен быть нацелен на достижение наилучшего соотношения доходов и расходов при определении финансовых результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методические рекомендации по применению международного стандарта бухгалтерского учета (IAS) 2 «Запасы»
2. Нурсеитов Э.О.Бухгалтерский учет в организациях/ учебное пособие. Алматы, 2006. - 472 с.
3. МСФО 2 «Запасы»// Бюллетень бухгал-

тера.- № 26,-2004,- С.15-25.
4. Разъяснения Международных стандартов отчетности: Учеб.–справ. пособие: Пер. с анг.//МСФО. –2000, – 465 с.
5. Тулешова Т.К.«Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами» (под общей редакцией академика К.А. Сагадиева), Алматы: ТОО «Бизнес информация», 2004 и- 270 с.
6. Хегай И. Методы оценки ТМЗ: критерий сравнения и выбора //Бюллетень бухгалтера. – №29,-2004,- С.12-13.
7. Назарова В.Л.Бухгалтерский учет: Учеб. пособие/ авт. В.Л. Назарова под ред. С.С. Сатубалдина – Алматы: Алматы; китап баспасы, 2009. – 624 с.
8. Кеулимжаев К.К. Финансовый учет на предприятии: Учебник / Под ред. Р.М. Рахимбековой / Кеулимжаев К.К., Айтхожина Л.Ж., Кинхузова К.К., Сальменова А.Т. - Алматы: Экономика, 2003.
9. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет. / Учеб. пособие. Издание второе переработанное и дополненное. – Алматы, 2005.

УДК 338.2

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Горцова Н.П., Литвиненко В.С.

Финансы - обширнейшая область знания и практической деятельности, требующая специализации. Сегодня можно выделить пять наиболее крупных сфер функционирования финансов: 1 - финансы государственные; 2 - финансы отраслевые; 3 - кредит и денежное обращение; 4 - страхование; 5 - рынок ценных бумаг.

Финансовый менеджмент охватывает все направления, но более всего реализуется в сфере «Финансы отраслевые». Однако правомерно ли рассматривать английский термин «financial management» не буквально как «финансовое управление», т.е. как один из методов управления, а согласно нашему переводу «управление финансами»? Положительный ответ несомненен, попытаемся объяснить свою позицию логикой и последовательностью развития научного знания и практического опыта, т.е. идти от финансов к финансовому менеджменту, или от более простого к более сложному.

Финансы - система денежных отношений, выражающихся в образовании доходов (финансовых ресурсов), осуществлении расходов (распределении и перераспределении фондов, финансовых ресурсов), контроле эффективности названных процессов, или контроле эффективности социально-экономического развития, поскольку таковое пронизано указанными денежными отношениями. Заметим, что приведенное определение категории финансов применимо ко всем уровням иерархии в обществе и ко всем сферам функционирования финансов с изменениями не содержания данной формулировки, а состава образуемых, распределяемых и перераспределяемых денежных ресурсов, заключаемых в централизованные и нецентрализованные денежные фонды.

Что касается определения финансового менеджмента, то оно связано с понятием механизма управления финансами, или финансового механизма, как активной составной части хозяйственного механизма. Его можно определить как комплекс экономических форм и методов управления процессом производства на всех иерархических уровнях, а финансовый механизм - это комплекс финансовых форм и методов управления процессом социально-экономического развития общества (соответственно, всех его ячеек на всех иерархических уровнях). Такая трактовка одновременно включает финансовый механизм в хозяйственный и выводит его за рамки последнего. Если хозяйственный механизм - преимущественно базисная категория, то финансовый механизм, как и сами финансы, функционирует и в базисной, и в над-

строечной сферах, являясь связующей их категорией.

Известно, что сущность той или иной категории отражается в ее функциях. В финансовой литературе сложились две основные позиции по этому вопросу:

1) Финансы имеют две функции: распределительную и контрольную.

2) Финансы имеют три функции: образование доходов (накопление капитала), осуществление расходов - распределительная, контроль эффективности.

Нам представляется более обоснованной вторая позиция: она расширительно толкует распределительную функцию, что вытекает из сущности категории финансов. Действительно, предпосылкой распределения и его началом служит поступление доходов (накопление капитала)- образование ресурсов, формирующих фонды денежных средств.

Итак, первая функция проявляется в работе финансового менеджера через своевременную и полную концентрацию финансовых ресурсов в фондах денежных средств. Причем, имеются в виду не только децентрализованные фонды в отрасли, объединениях, на предприятиях, но и централизованные фонды государства, фонды кредитных ресурсов государственных и негосударственных структур. Именно полная и своевременная мобилизация финансовых ресурсов в определенные фонды денежных средств и составляет первостепенную задачу всех звеньев финансово-кредитной системы, и в особенности ее базового звена — службы финансового менеджера предприятий. В самом деле, недопоступление доходов (выручки от реализации, прибыли и пр.) по причине, скажем, неплатежей или задержки платежей предприятий-контрагентов сразу нарушит финансирование всех производственных затрат и инвестиций, социальных выплат (зарплаты и т.п.), что, естественно, потребует от финансового менеджера изыскания источников компенсации подобных прорывов и принятия мер финансового воздействия для ликвидации и предотвращения таких ситуаций.

Необходимость своевременного поступления доходов диктуется одним из главных принципов финансового менеджмента «время - деньги» и связана с возникающими на практике платежными «пиками», цепочками неплатежей, их негативными последствиями.

Другим проявлением первой функции служит стимулирование роста финансовых ресурсов, в том числе денежных накоплений. Здесь ведущее место принадлежит управляющим решениям финансового менеджера. Следует подчеркнуть, что понятие стимулирования, или мотивации, не ограничивается индивидуальным или коллективным материальным поощрением или депремированием, но распространяется на интерес всех участников производства, включая отраслевые, кредитные и даже нефинансовые звенья, органы власти в центре и на местах, к повышению эффективности и к научно-техническому совершенствованию производства, ибо эта мотивация обеспечивает рост и надежность доходной базы хозяйствования. При этом речь идет обо всей системе финансовых стимулов и рычагов: проценте за кредит, ставках налогов, налоговых льготах, штрафных санкциях, а также о соответствии реальных денежных доходов технико-экономическим, натуральным и финансовым показателям бизнес-плана.

Вторая функция - осуществление расходов, или распределительная - проявляется в масштабе предприятия через распределение и перераспределение всех денежных поступлений, в первую очередь выручки от реализации продукции или услуг. Распределительная деятельность требует от финансового менеджера инвестиционных решений, простирающихся часто за пределы собственно финансовых отношений. Скажем, оплата счетов поставщиков и подрядчиков, тем более так называемая предоплата, вынуждает финансового менеджера вторгаться в юридическую (контрактную) и снабженческую деятельность фирмы вплоть до выбора контрагента, частоты и прочих условий поставок и т.п. Первичное распределение поступающих доходов переходит в перераспределение, необходимость которого обусловлена, прежде всего, наличием непроизводственной сферы и неравномерностью движения доходов и расходов.

Таким образом, «финансовый маг-

нит» в руках финансового менеджера должен притягивать все временно свободные ресурсы и направлять, авансировать их в приоритетные или наиболее эффективные вложения.

Третья функция финансов - контрольная, «пронизывает» предыдущие и проявляется через: анализ финансовых показателей и меры финансового воздействия — управляющие решения финансового менеджера.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, необходимо выделить три основных аспекта управления финансами, определяющие предпосылки, задачи и принципы финансового менеджмента:

1) организационный аспект, или создание финансово-правовых условий для финансового менеджмента;

2) выбор конечных финансовых показателей прибыли и рентабельности (относительной прибыли) в качестве критерия управленческих решений;

3) постоянный контроль эффективности любой положительной деятельности, в частности через баланс доходов и расходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять экономикой. - М., 2010. – 528 с.
2. Бригхем Ю.В., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. - М.: Экономическая школа., 2009. – 352 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 768.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика.- М.: Финансы, 2009. – 89 с.
5. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы. - М.: Изд-во «Проспект», 2009. – 140 с.

УДК 629.4.084.13

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОБ УЧАСТИИ В СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В СООТВЕТСТВИЕ С МСФО 31

Кочнева Н.Ф., Таубаева Ж.К.

Совместная деятельность – договорное отношение, при которой две или более стороны осуществляют экономическую деятельность, подлежащую совместному контролю, и обязуются совместно действовать для достижения общей хозяйственной цели.

Отношения между участниками совместной деятельности могут быть оформлены договором о совместной деятельности, соглашением или включаться в учредительные документы.

Соглашение составляется в письменной форме и включает:

- вид совместной деятельности;
- срок действия;
- обязательства участника перед третьими лицами (солидарного обязательства), между участниками (исполнение взаимных обязанностей, регрессные требования) и другие, предусмотренные гражданским кодексом;
- назначение руководящего состава;
- внесенный участками взнос;
- разделение участниками совместной деятельности продукции, дохода от реализации, расходов или результатов совместной деятельности.

В соглашении участники могут поручить руководство совместной деятельности и ведение общих дел одному из участников. Этот участник действует на основании доверенностей, выданный остальными участниками договора. Однако руководитель не контролирует совместную деятельность и действует в рамках финансовой и хозяйственной политики, согласованной с участниками совместной деятельности.

Совместная деятельность может осуществляться в различных формах. Наиболее распространенными являются формы, к которым относятся:

а) совместно контролируемое производство;

б) совместно контролируемые активы;

в) совместно контролируемое юридическое лицо.

Осуществление совместной деятельности в форме совместно контролируемого производства предполагает использование активов участников для достижения общей хозяйственной цели без образования юридического лица. При этом каждый участник совместно контролируемого производства, используя собственные основные средства, товарно-материальные запасы и другие активы в деятельности совместно контролируемого производства, продолжает нести за них ответственность и учитывать на своем балансе. Участник также берет на себя свою долю расходов по совместно контролируемому производству и находит источники финансирования, представляющие его собственные обязательства.

Деятельность совместно контролируемого производства может осуществляться участниками наряду с аналогичной деятельностью самого участника.

В соглашении о совместной деятельности предусматриваются способы распределения между участниками дохода от реализации продукции совместного производства и расходы, понесенные совместно.

Пример

Три юридических лица организовали совместное производство тракторов. В этом случае каждый участник выполняет отдельные технологические процессы производственного цикла, такие, как изготовление двигателей, частей корпуса, сборку и т.д. При этом каждый несет свои собственные затраты и получает часть дохода от реализации тракторов, которая определяется в соответствии с условиями, предусмотренными соглашением.

Участники совместно контролируемого производства могут вести учетные записи по совместно понесенным расходам, полученным доходам и составлять производственные отчеты в целях оценки результатов деятельности этого производства.

Участник совместно контролируемого производства должен признавать в своей финансовой отчетности и в консолидированной финансовой отчетности:

а) активы, которые он контролирует, и обязательства, которые он берет на себя;

б) понесенные им расходы и свою долю дохода, которую он получает от продажи товаров или услуг, связанных с совместной деятельностью;

в) совместно контролируемые активы

Осуществление совместной деятельности в форме совместно контролируемого актива предполагает совместное владение участниками активами, внесенными или приобретенными для общих целей. Активы используются всеми участниками в их основной деятельности, и каждый из них несет заранее согласованную часть понесенных расходов.

Осуществление деятельности в форме совместно контролируемого актива не предполагает образование юридического лица или другой организационной структуры, отдельной от самих участников совместной деятельности. При этом каждый участник совместно контролируемого актива определяет свой доход с учетом доли экономических выгод от использования совместно контролируемого актива.

Эта форма совместной деятельности получила распространение в нефтяной, газовой и горнодобывающих отраслях промышленности, где определенное количество организаций осуществляет совместную эксплуатацию актива.

Например: Здание, сдаваемое в аренду, находится в долевой собственности двух физических лиц. При этом каждый участник получает долю арендной платы и несет свою долю расходов по содержанию этого здания.

Участники совместно контролируемого актива ведут учетные записи по расходам, понесенным участниками совместно контролируемого актива, в соответствии с их заранее согласованными долями, а также могут готовить производственные отчеты в целях оценки результатов его деятельности.

Каждый участник совместно контролируемых активов должен признавать в своих отдельных финансовых отчетах и в консолидированной финансовой отчетности:

а) свою долю в совместно контроли-

руемых активах, классифицируемых в соответствии с характером активов.

Пример

Нефтепроводящая организация, являющаяся участником совместно контролируемого актива, учитывает свою долю в совместно эксплуатируемом нефтепроводе как в основные средства, а не как инвестиция. При этом стоимость основных средств определяется в размере сумм, внесенных участником, в момент приобретения этого актива;

б) обязательства, которые были приняты им по совместной деятельности.

Пример

Нефтепроводящая организация принимает обязательство по погашению задолженности за услуги, оказанные подрядной организацией в проведении текущего ремонта совместно эксплуатируемого актива;

в) свою долю обязательств, понесенных совместно с другими участниками совместной деятельности.

Пример

Нефтепроводящая организация принимает обязательство по погашению кредита, полученного для приобретения совместно контролируемого актива;

г) доход от реализации или использования своей доли продукции, произведенной с использованием совместно контролируемого актива, вместе со своей долей понесенных расходов по совместной деятельности;

д) расходы, понесенные им в соответствии с его долей участия совместной деятельности.

Третья форма совместной деятельности предполагает образование юридического лица, в котором каждый участник имеет свою долю участия. Согласно заключенному между участниками соглашению, устанавливается совместный контроль над деятельностью этого юридического лица.

Совместно контролируемое юридическое лицо использует активы, принимает на себя обязательства, признает понесенные расходы и определяет полученный доход. Оно совершает от своего имени сделки, привлекает капитал для финансирования своей деятельности. При этом каждый участник совместной деятельности имеет право на долю в результатах деятельности совместно контролируемого юридического лица, а также для некоторых совместно контролируемых юридических лиц предусмотрено деление между участниками конечного продукта.

Примером образования совместно контролируемого юридического лица является объединение двух или нескольких юридических лиц определенного вида деятельности путем внесения активов и обязательств каждым участником в совместно контролируемое юридическое лицо.

Совместно контролируемое юридическое лицо ведет бухгалтерский учет, составляет и представляет финансовую отчетность в соответствии с нормативными правовыми актами той страны, на территории которой оно находится.

Участник совместной деятельности учитывает свое участие во всех совместно контролируемых предприятиях с помощью одного из методов:

1) по модели капитализации затрат;

2) по модели долевого участия;

3) по модели пропорциональной консолидации;

4) по справедливой стоимости через включение в состав прибыли или убытка.

При измерении инвестиций в совместно контролируемые предприятия по методу долевого участия участник в совместной деятельности должен использовать процедуры в соответствии с МСФО 31 «Участие в совместной деятельности» и МСФО 28 «Учет инвестиций в ассоциированные организации»

Пропорциональная консолидация

Участник совместно контролируемого юридического лица учитывает взнос в это юридическое лицо в своем бухгалтерском учете как инвестиции в совместно контролируемое юридическое лицо. При отражении в своих отдельных финансовых отчетах и в консолидированной финансовой отчетности доли участия в совместно контролируемом юридическом лице участник использует пропорциональную консолидацию.

Метод пропорциональной консолидации не используется для отражения:

а) доли участия в совместно контролируемом юридическом лице, которая приобретена с целью ее последующей реализации в ближайшем будущем;

б) доли участия в совместно контролируемом юридическом лице, которое действует в условиях строгих долгосрочных ограничений, снижающих его способность переводить фонды участнику.

Пример

При образовании совместно контролируемого юридического лица с правительством другой страны соглашением предусмотрено условие, по которому участники не должны изымать денежные средства и получать дивиденды в течении определенного времени.

Участник совместно контролируемого юридического лица прекращает применение пропорциональной консолидации, начиная с даты, когда совместный контроль над ней больше не существует. Это может возникнуть в случаях, когда:

- участник совместно контролируемого юридического лица продает свою долю участия;
- налагаются внешние ограничения на совместно контролируемое юридическое лицо.

Пример. Национализация совместно-контролируемого юридического лица в результате революционного переворота в стране; в этом случае, совместно контролируемое юридическое лицо становится дочерним, так как участник приобрел контроль над этим юридическим лицом.

Для осуществления пропорциональной консолидации используют один из двух отчетных форматов. В соответствии с первым форматом, участник совместной деятельности объединяет свою долю активов, обязательств, доходов и расходов в совместно контролируемом юридическом лице с аналогичными статьями в его отдельных и консолидированных финансовых отчетах на основе построчного суммирования. Например, основные средства участника объединяются с долей основных средств этого участника в совместно контролируемом юридическом лице, а товарно-материальные запасы объединяются с долей товарно-материальных запасов и т.д.

В соответствии со вторым форматом, участник совместно контролируемого юридического лица включает дополнительные статьи в консолидированные и отдельные финансовые отчеты для отражения своей доли активов, обязательств, доходов и расходов в совместно контролируемом юридическом лице. Например, свою долю основных средств в совместно контролируемом юридическом лице участник покажет отдельно как часть основных средств своего юридического лица или консолидированной группы.

ОПЕРАЦИИ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ И СОВМЕСТНО КОНТРОЛИРУЕМЫМИ ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

Когда участник совместной деятельности вкладывает или продает активы совместно контролируемому юридическому лицу, он должен признать только ту часть дохода, связанного с этой деятельностью, которая относится к долям участия других ее участников, и признает оставшуюся часть дохода после того, как эти активы продаются независимой стороне. Участник должен признать полную сумму убытков, когда вклад или продажа свидетельствует о снижении чистой стоимости реализации текущих активов или снижении балансовой стоимости долгосрочных активов, кроме снижения временного характера.

Когда участник совместной деятельности покупает активы, он не должен признавать свою долю дохода от совместных операций до тех пор, пока не перепродаст активы независимой стороне. Он должен признавать свою долю убытков, произошедших в результате этих сделок, таким же образом, как и при учете прибыли, за исключение того, что убытки должны признаваться немедленно, когда они представляют убыток от обесценения.

Таблица. Корреспонденция счетов по совместной деятельности

П/Н	Наименование операций	Д-Т	К-Т
1	Приобретено сырье для изготовления готовой продукции по совместной деятельности	1310	3310
2	Сумма налога на добавленную стоимость, по полученному сырью	1420	3310
3	Сумма НДС отнесена в зачет	3130	1420
3	Сырье списано на производство	8110	1310
4	Производственные накладные расходы	8410	1310,3350, 3150
5	Накладные расходы отнесены на основное производство	8110	8410
6	Начислена заработная плата работникам, занятым в производстве по совместной продукции	8110	3350
7	Начислен социальный налог по работникам, занятым в производстве по совместной деятельности	8110	3150
8	Фактическая себестоимость выпущенной из производства готовой продукции	1320	8110
9	Списана себестоимость готовой продукции	7010	1320
10	Начислен доход за Г.П по совместным операциям	1230	6420
11	Начислена сумма налога на добавленную стоимость на доход	1230	3130
12	Получена на расчетный счет выручка за реализованную продукцию по совместной деятельности	1030	1230
13	Закрытие счета по расходам по совместным операциям	5610	7010
14	Закрытие счета дохода по совместной деятельности	6420	5610
15	Начисление КПН по совместной деятельности	7710	3110
16	Нераспределенная прибыль по совместной деятельности	5610	5510

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007г. № 234 -111.
2. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 21.06.2007г. № 217 «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности № 2».
3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 22.06.2007г. № 221 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета».
4. Международный стандарт финансовой отчетности № 31 “Финансовая отчетность об участии в совместной деятельности»
5. Тулешова Т.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами (под общей ред. академика К.А. Сагадиева). - Алматы: ТОО «Бизнес информация», 2004. – 270 с.

УДК 657.339

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Мадиярова Э.С.

Обмен произведенной продукцией на международной арене происходит вследствие тщательной подготовки, путем проведения коммерческих операций, т.е. посредством осуществлении совокупных технических приемов или действий по подготовке, заключению и выполнению сделок. К подготовительным операциям относится ознакомление с качеством товаров, с ценами, с другими условиями их поставки покупате-

лю. Предприятие, занимающееся экспортно-импортными операциями в современных условиях, должно досконально продумать всю организацию работы своих структур, во избежание необоснованных экономических потерь.

В вопросах правильной организации экспортно-импортных операций важное место занимают аспекты, связанные с учетом и анализом эффективности экспортно-импортных операций. Только правильная организация учета и анализа позволяет организации получать прибыль, от экспортно-импортных операций находясь в соответствии с действующим экономическим законодательством страны.

Теоретические аспекты учета ВЭД отражены в работах и публикациях казахстанских специалистов и ведущих экономистов-теоретиков, таких, как В.К. Радостовец, Э.О. Нурсеитов, К.С. Мадиева, Д. Ергожин, А. Абжаппаров, М. Булгынов, Т. Добролюбова, О. Буторина, Б. Жамишев, Н. Рахимгалиев, А. Джумадильлаев, М. Жолдасова и др., занимающихся изучением теории бухгалтерского учета и аудита, а также проблемами осуществления внешнеторговой деятельности Казахстана в современных условиях.

Бухгалтерский учет экспортно-импортных товарных операций осуществляется на основании Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» и МСФО 21 «Влияние изменения валютных курсов». Основным условием организации учета экспортно-импортных товарных операций является обеспечение раздельного учета операций, совершаемых внутри страны и за ее пределами.

Процесс организации учета экспортно-импортных товарных операций предполагает решение следующих задач [1]:

- постоянное наблюдение за своевременным заключением контрактов и за точным выполнением всех условий контрактов;
- отслеживание оформлений паспортов сделок по импорту;
- контроль над выполнением поставок экспортных товаров;
- контроль над поступлением импортных товаров;
- проверка состояния расчетов с иностранными поставщиками /покупателями товаров;
- определение уровня эффективности реализации экспорта и импорта товаров;
- контроль над оплатой.

Товары, направляемые на экспорт, учитываются на счете 1330 «Товары» и на соответствующих аналитических счетах. Движение товаров, предназначенных на экспорт, отражается в следующих документах:

- счета поставщиков, платежные требования-поручения с приложением к ним товарно-транспортных накладных;
- акт на приемку материалов, фиксирующие о поступлении товаров на пристанционные и портовые склады;
- коммерческие акты на недостачу, излишки, порчу или естественную убыль товаров;
- страховой полис (если груз страхует поставщик);
- прочие документы, указанные в контракте.

При заключении контракта на поставку товаров отечественный экспортер оформляет паспорт сделки в двух экземплярах, в котором отражается информация, необходимая банку для контроля за поступлением экспортной выручки. Паспорт предоставляется в банк, в котором открыт валютный счет экспортера, и банк принимает тем самым контракт на расчетное обслуживание.

На таможне экспортер должен представить грузовую таможенную декларацию и паспорт сделки. Данные паспорта сделки и грузовой таможенной декларации должны строго соответствовать друг другу. После исполнения экспортером всех таможенных обязательств документы заверяются подписью и печать представителей таможни. Копия декларации передается в банк.

Валютная выручка от экспортной операции зачисляется на счет в банке Республики Казахстан в установленном порядке и в сроки, предусмотренные контрактом. Что касается налоговых платежей, то следует отметить, сто экспорт товаров облагается налогом на добавленную стоимость по нулевой ставке. В бухгалтерском

учете предприятия операции по экспорту товаров отражается следующими корреспонденциями счетов (таблица 1).

Таблица 1 - Типовая корреспонденция счетов по экспорту

Вид операции	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Отгружены товары иностранному покупателю:		
- на стоимость приобретения	7010	1330
- на стоимость контракта	1210 (2110)	6010
Начислены таможенные платежи	7110	3390
Оплачены таможенные платежи	3390	1030
Поступили платежи от иностранного партнера за реализованные товары	1030	1210 (2110)
Отражена курсовая разница, возникшая как разница между курсом НБ РК на дату реализации и дату оплаты	7430	1210 (2110)

Учет расчетов по импортным операциям, связанным с приобретением за рубежом товаров, материалов, оборудования, нематериальных активов ведется на счете 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» или 4110 «Долгосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам», с группировкой по аналитическим счетам.

Наиболее важным моментом при учете операций по импорту является правильное отражение покупной стоимости товара, в которую при импорте будет включена не только стоимость по контракту, но и пошлина на ввоз, комиссионные вознаграждения, уплаченные снабженческими и посредническими организациями, транспортно-заготовительные расходы и пр.

Помимо проблемы определения покупной стоимости, при импортере товаров немаловажное значение имеет правильность оформления учетных записей по расчетам с поставщиками, которые, как правило, осуществляются в иностранной валюте.

В соответствии с «Правилами осуществления экспортно-импортного валютного контроля в Республике Казахстан» [2] записи по операциям, проводимым в иностранной валюте, должны отражаться на счетах бухгалтерского учета в тенге, который установлен Национальным банком Республики Казахстан на момент совершения операции. Такой датой при импорте товаров считается дата перехода права собственности на импортированные товары к импортеру.

Как говорилось выше, при импорте товаров с целью их дальнейшей реализации необходимо уплатить таможенные платежи и налоги. В соответствии с законодательством Республики Казахстан, при импорте товаров уплачивается налог на добавленную стоимость и акциз по подакцизным импортируемым товарам.

Объектом обложения акцизом при импорте является стоимость, определенная в соответствии с таможенным законодательством или физический объем в натуральном выражении. Налог на добавленную стоимость начисляется на таможенную стоимость товара с учетом таможенной пошлины, таможенного сбора и акциза (если товар является подакцизным). Налог на добавленную стоимость и акцизы уплачиваются импортером одновременно с уплатой таможенных платежей, то есть до или после принятия таможенной декларации к оформлению, за исключением налога на добавленную стоимость, который уплачивается налогоплательщиком путем отнесения в зачет или в случае предоставления отсрочки по уплате налога.

При импорте оборудования, а также запасных частей для собственных нужд, налог на добавленную стоимость уплачивается методом зачета. Если в дальнейшем данные товары будут использованы не для собственных нужд, то они подлежат обложению налогом на добавленную стоимость

в общеустановленном порядке.

Базой для расчета таможенных платежей является таможенная стоимость, для отражения расчетов с поставщиками – фактурная стоимость. Отличие этих видов стоимости в том, что фактурная стоимость отражает цену поставщика, предъявленную покупателю, а таможенная стоимость представляет расчетную величину по одному из методов, приведенных выше, при этом наиболее распространенным является метод по цене с ввозимыми товарами.

В бухгалтерском учете предприятия операции по импорту товаров отражается следующими корреспонденциями (таблица 2).

Таблица 2 - Типовая корреспонденция счетов по импорту

Вид операции	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Приобретены товары у зарубежного поставщика:	1330	3310 (4110)
Акцептован сет транспортной фирмы по перевозке товара до месте таможенного оформления	1330	3310 (4110)
При растаможивании товара начислены: - таможенная пошлина - таможенный сбор - НДС	 1330 1330 1420	 3390 3390 3390
Оплачены таможенные платежи и НДС	3390	1030
НДС отнесено в зачет	3130	1420
Погашена задолженность поставщикам за товары	3310 (4110)	1030
Отражена курсовая разница, возникшая как разница между курсом НБ РК на дату реализации и дату оплаты	7430	3310 (4110)

В целях полного и своевременного поступления валютной выручки в Республику Казахстан государство осуществляет контроль над внешнеэкономической деятельностью предприятий. Порядок осуществления экспортно-импортного контроля за полнотой и своевременностью поступления выручки в иностранной валюте и в тенге от экспорта, а также правомерностью и обоснованностью использования средств в иностранной валюте и в тенге на цели импорта, установлен Инструкцией «Об организации экспортно-импортного валютного контроля республики Казахстан».

Иностранная валюта используется как средство платежа в расчетах между резидентами и нерезидентами в пределах торгового оборота. Порядок осуществления таких расчетов регулируется Инструкцией «О порядке открытия, ведения и закрытия банковских счетов клиентов в банках Республики Казахстан».

Иностранная валюта, поступающая на счета юридических лиц-резидентов в уполномоченных банках в безналичном порядке, зачисляется без ограничений. Валюта, получаемая юридическими лицами-резидентами в качестве оплаты за экспорт товаров (работ, услуг), подлежат обязательному зачислению на банковские счета в течение 120 дней с даты экспорта. Текущие валютные операции резидентов и нерезидентов, осуществляемые через уполномоченные банки, проводятся без ограничений.

Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности должен обеспечивать полное отражение состояния объектов учета на основе единой методологии ведения учета и типового плана счетов бухгалтерского учета. Необходимо обратить внимание на то, что импортные товарные операции являются самостоятельным объектом учета, а первичные документы и учетные регистры должны отражать специфику внешнеторговых операций, а также содержать те показатели, которые характеризуют импортную торговую деятельность. Это в свою очередь позволит установить взаимосвязь показателей планирования и учета, осуществлять контроль над выполнением плановых заданий. А создание рациональной системы документирования внешнеэкономических операций и учетных реги-

стров, даст возможность повысить достоверность и аналитичность учетной информации.

Основанием для бухгалтерских записей по учету валютных операций и операций внешнеэкономической деятельности являются надлежащим образом оформленные документы. Их можно разделить на следующие основные группы [3]:

- техническая документация - технические паспорта машин и оборудования, формуляры и описание изделий, инструкции по установке, монтажу, наладке, управлению и ремонту;

- товарно-сопроводительная документация - сертификат о качестве товара, отгрузочная спецификация, упаковочный лист, комплектовочная ведомость;

- транспортная, экспедиторская и страховая документация - железнодорожная накладная и ее копии - дубликат железнодорожной накладной международного грузового сообщения, квитанция железнодорожной накладной внутреннего грузового сообщения, багажная накладная, коносамент, накладные автотранспортного, речного и воздушного сообщений и пр., страховой полис или сертификат;

- складская документация - приемный акт порта на экспортный товар, генеральный акт разгрузки парохода с импортными грузами в порту прибытия, доковая расписка о принятии груза на хранение иностранным портом, варрант - документ иностранного коммерческого склада, содержащий расписку о принятии товара на хранение и залоговое свидетельство;

- таможенная документация - грузовая таможенная декларация, сертификат о происхождении товара, справки об уплате пошлин, акцизов и сборов, налога на добавленную стоимость;

- претензионно-арбитражная документация - претензионное письмо, исковое заявление в суд или арбитраж об удовлетворении или отклонении иска;

- документы по недостачам и порче товара - коммерческий акт о недостаче, аварийный сертификат;

- расчетная документация - счет-фактура, расчетная спецификация, переводной вексель (тратта);

- банковская документация - заявление о переводе валюты, инкассовое поручение, первенце об открытии аккредитива, чек, поручение на распределение экспортной вы ручки; выписки операций по расчетному и валютному счетам.

Юридическим лицам-резидентам запрещается осуществление расчетов по валютным операциям в наличном порядке. Официальный курс тенге для целей налогообложения, бухгалтерского учета и таможенных платежей к денежным единицам иностранных государств определяется Национальным Банком РК на основании курсов обменных операций на внутреннем валютном рынке и публикуется в официальных документах.

При двусторонних сделках купли-продажи иностранной валюты через уполномоченные банки и обменные пункты покупатели и продавцы вправе самостоятельно определять обменный курс тенге к валютам. К изменениям курсовых разниц приводят изменения курса валюты в период между датой совершения хозяйственной операции и датой расчета по обязательствам, вытекающим из этой операции.

Таким образом, бухгалтерский учет экспортно-импортных товарных операций в первую очередь должен строиться в соответствии с законами и правилами регулирования и ведения экспортно-импортных торговых операций, которые определяют порядок государственного регулирования сделок, форму расчетов, порядок перехода права собственности на импортируемые товары к покупателю, участие в экспорте/импорте посреднических организаций.

Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности предприятий следует осуществлять по рабочему плану счетов, составленного на основе типового плана счетов бухгалтерского учета, с учетом специфики и особенностей импортных товарных операций. Для детализации синтетических счетов при учете импортных товарных операций рекомендуется вести аналитические счета по отдельным видам товаров и контрактам, что позволит обеспечить контроль над расходованием средств по экспортно-импортным товарным операциям, что дает возможность следить за эффективностью каждой внешнеторговой сделки. Обособленный учет экспортно-

импортных товарных операций позволит повысить как информационное, так и контрольное значение учета, обеспечит составление бухгалтерской отчетности по экспортно-импортным товарным операциям, даст возможность обстоятельного анализа экспортно-импортной деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Овсийчук, М.Ф. Бухгалтерский учет и контроль внешнеэкономической деятельности организаций. – М.: КНОРУС, 2009.
2. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 17 августа 2006 года № 86 «Об утверждении Правил осуществления экспортно-импортного валютного контроля в Республике Казахстан».
3. Бейтурова А. Правовое регулирование бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности в РК // Учет и аудит Казахстана. – 2011. - № 4.

УДК 336.7

МЕСТО И РОЛЬ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МФО) СРЕДИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аллахвердиева Э.А.

Одним из важных аспектов научного исследования особенностей формирования системы мирокредитования служит уточнение и развитие категориального аппарата и описание аспектов деятельности отдельных микрофинансовых организаций, действующих в Республике Казахстан, таких, как микрокредитные организации и кредитные товарищества.

Эффективное перемещение средств от собственников к заемщикам можно осуществить двумя путями: прямое финансирование и финансовое посредничество.

К первому виду деятельности относятся инвестиционные банки, брокерские и дилерские фирмы.

Фирмы, специализирующиеся на посредничестве между собственниками и заемщиками, называются финансовыми посредниками или финансовыми институтами.

Финансовыми посредниками являются фирмы, которые покупают и продают особые «финансовые продукты».

Финансовые посредники представлены учреждениями депозитного типа, договорными сберегательными учреждениями, инвестиционными фондами и другими видами финансовых организаций.

Виды финансовых институтов: управляющие компании, банки, брокеры, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, микрокредитные организации, кредитные товарищества.

Из обозначенных финансовых институтов в Республике Казахстан нас интересуют микрокредитные организации и кредитные товарищества, или как их принято сейчас называть микрофинансовые организации.

Рассмотрим более детально особенности их деятельности в отечественной практике.

Микрокредитная организация - юридическое лицо, осуществляющее деятельность по предоставлению микрокредитов в порядке, определенном Законом РКот 6 марта 2003 года N 392 «О микрокредитных организациях».

Коммерческая микрокредитная организация может создаваться в форме хозяйственного товарищества. Некоммерческая микрокредитная организация может создаваться в форме общественного фонда. Некоммерческая микрокредитная организация создается исключительно в целях обеспечения задач, направленных на стимулирование деятельности физических и юридических лиц, и оказания им финансовой поддержки в соответствии с Законом о микрокредитной организации запрещается выпускать ценные бумаги.

Учредители (участники) микрокредитной организации должны быть в количестве не менее двух человек, которые обязаны полностью оплатить минимальный размер уставного капитала создаваемой микрокредитной организации исключительно деньгами в национальной валюте Республики Казахстан к моменту ее государственной регистрации.

Минимальный размер уставного капитала и вкладов всех участников создаваемой микрокредитной организации должен быть не менее тысячекратного размера месячного расчетного показателя, установленного законом Республики Казахстан о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год (1618000тенге по состоянию на 1 января 2012 года).

Микрокредитная организация вправе:

1) предоставлять микрокредиты с обеспечением либо без обеспечения, в том числе принимать в залог под предоставленный микрокредит имущество, в порядке и на условиях, установленных законодательствомРеспублики Казахстан;

2) запрашивать у заемщика сведения, необходимые для исполнения обязательств по договору о предоставлении микрокредита;

3) осуществлять иные права в соответствии с законодательством Республики Казахстан и договором о предоставлении микрокредита.

Микрокредитная организация обязана:

1) в случае изменения места нахождения либо изменения наименования известить заемщиков об этом путем опубликования соответствующей информации в двух печатных изданиях, на государственном и русском языках, по месту нахождения микрокредитной организации и ее заемщиков либо путем письменного уведомления каждого заемщика, не позднее тридцати календарных дней с даты таких изменений;

2) разместить копию правил предоставления микрокредитов в месте, доступном для обозрения и ознакомления с ней;

3) проинформировать заемщика до получения им микрокредита о его затратах, связанных с получением и обслуживанием микрокредита;

4) проинформировать заемщика о его правах и обязанностях, связанных с получением микрокредита;

5) соблюдать иные требования, установленные законодательством Республики Казахстан.

Микрокредитная организация предоставляет микрокредиты в размере, не превышающем восьмитысячекратного размера месячного расчетного показателя, установленного законом Республики Казахстан о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год, на одного заемщика (12944000 тенге – максимальная сумма микрокредита – на 1 января 2012 года).

Порядок и условия предоставления микрокредита устанавливаются правилами предоставления микрокредитов, утвержденными высшим органом микрокредитной организации, и договором о предоставлении микрокредита.

Микрокредитная организация вправе осуществлять свою деятельность только при наличии правил предоставления микрокредитов.

Ставка вознаграждения за пользование предоставленныммикрокредитом указывается в пересчете на год независимо от срока предоставления микрокредита.

Микрокредитные организации дополнительно к деятельности по предоставлению микрокредитов вправе осуществлять следующие виды деятельности:

1) привлечение займов (за исключением привлечения денег в виде займа от граждан в качестве предпринимательской деятельности) и грантов от резидентов и нерезидентов Республики Казахстан;

2) размещение временно свободных активов в государственные ценные бумаги, корпоративные ценные бумаги, депозиты банков второго уровня и другими способами, не противоречащими законодательству Республики Казахстан;

3) совершение сделок с залоговым имуществом, полученным в качестве обеспечения микрокредита в порядке, предусмотренном законодательствомРеспублики Казахстан;

4) участие в уставном капитале других юридических лиц;

5) реализацию собственного имуще-

ства;

6) оказание консультационных услуг по вопросам, связанным с деятельностью по предоставлению микрокредитов;

7) сдачу в аренду собственного имущества;

8) осуществление лизинговой деятельности;

9) обучение на безвозмездной основе

Деятельность МКО регулируется внутренними Положениями и Правилами: правилами предоставления микрокредитов, положением о службе внутреннего контроля, положением о порядке ведения документации по предоставленному микрокредиту, положением о тайне предоставления микрокредита, положением о ведении бухгалтерского учета и составлении финансовой отчетности, правилами хранения документов.

Особо необходимо рассмотреть порядок организации и условия деятельности кредитного товарищества. Закон Республики Казахстан от 28 марта 2003 года № 400-II «О кредитных товариществах» определяет правовое положение, порядок создания, реорганизации и ликвидации, а также регулирования деятельности кредитных товариществ.

Кредитное товарищество - юридическое лицо, созданное физическими и (или) юридическими лицами для удовлетворения потребностей его участников в кредитах и других финансовых, в том числе банковских, услугах путем аккумулирования их денег и за счет других источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан.

Кредитные товарищества создаются в форме товариществ с ограниченной ответственностью на основании учредительного договора и действуют в соответствии со своим уставом. Кредитное товарищество считается созданным с момента его государственной регистрации.

Наименование кредитного товарищества должно содержать слова «кредитное товарищество».

Ни одно юридическое лицо, не зарегистрированное как кредитное товарищество, не может именоваться кредитным товариществом. Число участников кредитного товарищества должно быть не менее трех.

Кредитное товарищество отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам своих участников.

Кредитное товарищество является коммерческой организацией, осуществляющей отдельные виды банковских операций без лицензии уполномоченного государственного органа, осуществляющего регулирование и надзор финансового рынка и финансовых организаций.

Имущество кредитного товарищества принадлежит ему на праве собственности и формируется за счет обязательных вкладов и дополнительных взносов его участников, доходов, полученных кредитным товариществом, а также других источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан.

Учредительными документами кредитного товарищества являются учредительный договор и устав.

Учредительный договор кредитного товарищества помимо сведений, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан, должен содержать:

1) минимальный размер обязательного вклада, подлежащего оплате при вступлении в кредитное товарищество;

2) порядок и условия внесения обязательного вклада участниками кредитного товарищества;

3) порядок распределения чистого дохода кредитного товарищества с учетом внесенных участниками обязательных вкладов и дополнительных взносов.

Устав кредитного товарищества помимо сведений, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан, должен содержать:

1) фирменное наименование и место нахождения кредитного товарищества;

2) права и обязанности участников кредитного товарищества;

3) порядок и условия участия в кредитном товариществе;

4) сведения о размере уставного капитала кредитного товарищества;

5) порядок, условия внесения и изъятия дополнительного взноса участниками кредитного товарищества;

6) положения об органах кредитного товарищества, порядок принятия решений,

в том числе по вопросам, по которым необходимо квалифицированное большинство в три четверти голосов участников, присутствующих и представленных на общем собрании участников кредитного товарищества;

7) распределение компетенции между органами кредитного товарищества;

8) порядок размещения денег кредитного товарищества;

9) порядок внесения изменений и дополнений в устав кредитного товарищества;

10) порядок образования и использования резервного капитала кредитного товарищества.

Кредитное товарищество обязано уведомлять уполномоченный орган обо всех изменениях и дополнениях, внесенных в устав кредитного товарищества, в течение одного месяца со дня их принятия.

Права и обязанности участников кредитного товарищества

Участники кредитного товарищества вправе:

1) пользоваться услугами кредитного товарищества;

2) участвовать в управлении делами кредитного товарищества;

3) избирать и быть избранными в органы кредитного товарищества;

4) получать доход от деятельности кредитного товарищества в соответствии с настоящим Законом и учредительными документами товарищества;

5) прекратить участие в кредитном товариществе в порядке, предусмотренном настоящим Законом и уставом кредитного товарищества;

6) получать информацию о деятельности кредитного товарищества и знакомиться с его бухгалтерской и иной документацией в порядке, предусмотренном уставом товарищества.

Участники кредитного товарищества могут иметь и другие права, предусмотренные законодательными актами Республики Казахстан и учредительными документами.

Участники кредитного товарищества обязаны:

1) соблюдать требования учредительного договора и устава, выполнять решения органов кредитного товарищества;

2) предоставлять в органы кредитного товарищества достоверную информацию о своем финансовом состоянии, достаточную для принятия решений о кредитовании участников.

Участники кредитного товарищества могут нести и другие обязанности, предусмотренные законодательными актами Республики Казахстан и учредительными документами.

Участие в кредитном товариществе прекращается в случаях:

1) добровольного выхода;

2) отчуждения своей доли другим участникам кредитного товарищества или третьим лицам;

3) выбытия из числа участников кредитного товарищества по требованию кредитного товарищества;

4) прекращения деятельности кредитного товарищества;

5) в других случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан.

Заявление о добровольном выходе из кредитного товарищества должно быть представлено на рассмотрение правления кредитного товарищества, которое обязано рассмотреть его в течение одного месяца со дня подачи заявления и вынести его на общее собрание участников кредитного товарищества.

Участие в кредитном товариществе может быть прекращено путем добровольного выхода участника после выполнения им взятых имущественных обязательств перед кредитным товариществом в порядке, предусмотренном настоящим Законом.

При нарушении участником кредитного товарищества своих обязанностей, установленных законодательными актами Республики Казахстан, учредительными и иными документами кредитного товарищества, невыполнении своих обязательств перед кредитным товариществом, а также при причинении вреда кредитному товариществу товарищество в соответствии с решением общего собрания вправе по суду требовать принудительного выкупа доли такого участника и выбытия его из числа участников.

Решение о принудительном выкупе

доли и выбытии может быть обжаловано участником кредитного товарищества в судебном порядке.

Управление кредитным товариществом осуществляют органы кредитного товарищества.

Органами кредитного товарищества являются:

1) высший орган - общее собрание участников кредитного товарищества;

2) исполнительный орган - правление;

3) контролирующий орган - ревизионная комиссия (ревизор).

Уставом кредитного товарищества может быть предусмотрено создание наблюдательных органов (наблюдательного совета).

Порядок проведения общего собрания участников кредитного товарищества предусматривается в уставе кредитного товарищества.

Общее собрание принимает решения, соответствующие уставным целям и задачам кредитного товарищества и настоящему Закону, отменяет или утверждает решения правления.

К исключительной компетенции общего собрания участников кредитного товарищества относятся принятие решений:

1) о заключении товариществом сделки или совокупности взаимосвязанных между собой сделок,

2) об увеличении обязательств товарищества на сумму, составляющую двадцать пять и более процентов от размера его собственного капитала;

3) о направлении деятельности кредитного товарищества;

4) об определении кредитной и инвестиционной политики кредитного товарищества;

5) о порядке оплаты труда членов правления, ревизионной комиссии (ревизора) и других работников кредитного товарищества;

6) об установлении порядка внесения и изъятия участниками дополнительных взносов;

7) о порядке списания активов кредитного товарищества;

8) о порядке принятия и выбытия участников из кредитного товарищества;

9) об утверждении годовой сметы расходов и доходов и отчета об ее исполнении;

10) о формировании учетной политики;

11) об утверждении годовой финансовой отчетности;

12) по иным вопросам.

Общее собрание признается правомочным, если на нем присутствует не менее пятидесяти процентов участников кредитного товарищества.

Решения на общем собрании принимаются простым большинством голосов присутствующих на общем собрании участников.

Правление кредитного товарищества избирается общим собранием участников и осуществляет руководство текущей деятельностью кредитного товарищества.

Правление кредитного товарищества ежегодно отчитывается перед общим собранием участников кредитного товарищества о результатах своей деятельности.

Заседания правления проводятся по мере необходимости, но не реже одного раза в месяц.

Правление правомочно решать внесенные на его рассмотрение вопросы, если в заседании участвует не менее чем две трети его членов. Решения принимаются большинством голосов из числа присутствующих членов правления.

Кредитным товариществам запрещается осуществление предпринимательской деятельности, за исключением оказания услуг, предусмотренных статьей 18 Закона о кредитных товариществах, своим участникам.

Кредитные товарищества осуществляют свою деятельность на основании правил об общих условиях проведения операций, положения о кредитном комитете и внутренних правил кредитного товарищества, положения о тайне операций, проводимых кредитным товариществом, которые утверждаются высшим органом кредитного товарищества - общим собранием участников кредитного товарищества.

Внутренние правила кредитного товарищества должны определять:

1) структуру, задачи, функции и полномочия структурных подразделений;

2) права и обязанности руководителей структурных подразделений;

3) полномочия должностных лиц и работников кредитного товарищества при осуществлении ими сделок от его имени и за его счет.

Положение о кредитном комитете кредитного товарищества должно определять:

1) структуру, задачи, функции и полномочия кредитного комитета;

2) ответственность членов кредитного комитета;

3) процедуру утверждения кредитных договоров;

4) полномочия высшего и исполнительного органов кредитного товарищества, а также его должностных лиц по принятию решений о выдаче займа в зависимости от его размера.

Заемные операции кредитного товарищества осуществляются в соответствии с правилами о внутренней кредитной политике, утверждаемыми общим собранием участников кредитного товарищества.

Правила о внутренней кредитной политике должны содержать сроки, условия обеспечения и погашения кредитов, лимиты кредитования, максимальную сумму кредита, выдаваемого одному участнику кредитного товарищества. Кредит может быть предоставлен только участнику кредитного товарищества, владеющему оплаченным обязательным вкладом, согласно положениям устава кредитного товарищества.

Предоставление кредитов на льготных условиях участникам кредитного товарищества осуществляется по решению общего собрания участников кредитного товарищества.

Кредиты участникам кредитного товарищества могут быть предоставлены как с обеспечением, так и без обеспечения, если иное не предусмотрено правилами о внутренней кредитной политике. Обеспечением возврата кредита могут быть залог, гарантия, поручительство и другие способы, предусмотренные законодательством Республики Казахстан, договором или внутренними документами кредитного товарищества.

Сведения о кредитах, выданных председателю правления, должны обязательно доводиться ревизионной комиссией (ревизором) до сведения всех участников кредитного товарищества на ежегодном общем собрании.

Все необходимые расходы, связанные с оформлением и выдачей кредита, покрываются участником, получившим кредит.

Сведения об операциях, проводимых кредитным товариществом, относятся к коммерческой тайне и включают в себя сведения об обязательных вкладах свыше их минимального размера и дополнительных взносах участников, о заемщиках, об операциях кредитного товарищества (за исключением общих условий проведения операций), а также сведения о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества клиентов, находящегося на хранении в сейфовых ящиках, шкафах и помещениях кредитного товарищества.

Справки о заемщиках, клиентах и об операциях, проводимых кредитным товариществом, а также сведения о банковских счетах, характере и стоимости имущества, находящегося на хранении в сейфовых ящиках, шкафах и помещениях кредитного товарищества, выдаются:

- органам дознания и предварительного следствия и санкционированного прокурором;

- судам: органам исполнительного производства;

- представителям участника кредитного товарищества: на основании нотариально удостоверенной доверенности.

Сведения, составляющую тайну операций, проводимых кредитным товариществом, могут также выдаваться уполномоченному органу по его запросу.

Для вступления в кредитное товарищество участник вносит минимальный размер обязательного вклада. Первоначальный уставный капитал кредитного товарищества, формируемый и оплачиваемый деньгами в национальной валюте, равен сумме обязательных вкладов участников и не может быть менее суммы, установленной уполномоченным органом. Отношение обязательного вклада каждого участника к общей сумме уставного капитала кредитного товарищества является

долей участника в уставном капитале кредитного товарищества.

При внесении денег участнику кредитного товарищества выдается документ, подтверждающий внесение участником кредитного товарищества денег. Последующее внесение денег участником в кредитное товарищество и возврат им участнику денег должны фиксироваться в вышеуказанном документе.

Таким образом, представленное исследование роли и законодательных аспектов деятельности основных микрофинансовых организаций наиболее полно отражает особенности микрокредитных организаций и кредитных товариществ, осуществляющих микрокредитование в Республике Казахстан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная Программа занятости 2020, утвержденная Постановлением Правительства №316 от 31.03 2011 года.
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 18 июля 2011 года № 816 «Об утверждении Правил организации и финансирования государственной поддержки развития предпринимательства лицам, участвующим в активных мерах содействия занятости»
3. Закон Республики Казахстан от 28 марта 2003 года № 400-II «О кредитных товариществах».

УДК 338.48

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ. ТРЕБОВАНИЯ. СТРУКТУРА

Загайнов Е.О.

Каждая туристская фирма, начиная свою деятельность, должна ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.

При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных фирм. Эти ключевые положения необходимы для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей.

Важной задачей является проблема привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, в действующие и развивающиеся предприятия. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов (предложений), требующих инвестиций. Для этих и некоторых других целей применяется бизнес-план.

В современной рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства.

Бизнес-план описывает процесс функционирования туристской фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь своих целей и задач, в первую очередь, повышения прибыльности работы. Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять перспективные планы своего предприятия.

Бизнес-план не является постоянным документом; он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и на рынке, где действует фирма.

Целью выполнения данной курсовой работы является изучение бизнес-планирования при создании туристкой фирмы.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Бизнес-план – это документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого проекта (предприятия), анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

На рис. 1 представлена классификация бизнес-планов по объектам бизнеса.

Бизнес-план – необходимый в рыночных условиях инструмент технического, организационно – экономического, финансового, управленческого обоснования дела, включая взаимоотношения с банками и инвестиционными, сбытовыми организациями, посредниками, потребителями.

При разработке бизнес-плана необходимо учитывать следующие требования:

1) Ясность.

При разработке бизнес-плана необходимо употреблять простые выражения, избегать характеристики нескольких идей в одном предложении, добиваться логической связи между предыдущим и последующим конкретными положениями, не использовать прилагательные, иллюстрировать свои выводы таблицами, графиками, суждениями.

2) Краткость.

В бизнес-плане необходимо оставить достаточную информацию, которую целесообразно донести до читателя.

3) Логичность.

Идеи и факты, изложенные в бизнес-плане, легче воспринимаются и оказывают большее воздействие на инвестора, если план будет построен в логичной последовательности, если разделы будут тесно связаны между собой, не будет повторений и противоречий в изложении материала.

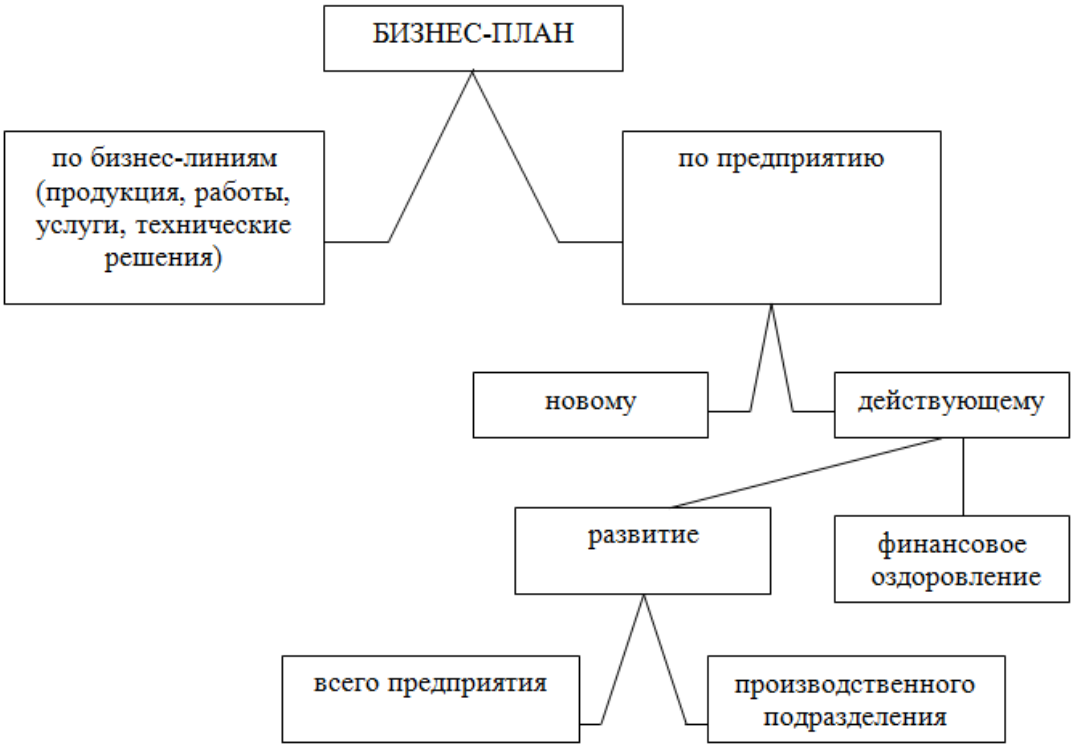


Рис. 1. Типология бизнес-планов по объектам бизнеса

4) Объективность.

Предприниматель должен трезво оценивать свои возможности, не преувеличивать значение и перспективы своего проекта, реальнопо дходить к оценке возможностей конкурентов.

5) Объем плана.

Все разделы плана должны быть освещены стой или иной степенью детализации. Объем каждого раздела призван находиться в конкретной позиции относительно параметров всего проекта, учитывать значимость конкретного раздела в общем контексте и базироваться на принципе необходимости и достаточности изложенного, с точки зрения читающего.

6) Структура плана.

Материал должен быть разделен на короткие, четко обозначенные параграфы. Для выделения различных частей бизнес-плана можно использовать различные цвета, шрифты ит.д.

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Как правило, бизнес-план состоит из трёх основных частей, которые содержат следующие подразделы:

1. Введение: введение и деловое резюме; цели реализации проекта.

2. Основная часть:

- анализ существующей ситуации;
- сведения о сотрудниках фирмы;
- описание услуг;
- анализ рынка;
- разработка маркетинговой стратегии;
- ресурсное обеспечение;
- тактика продаж;
- финансовые и иные прогнозы.

3. Приложение.

Следует кратко рассмотреть содержание отдельных статей бизнес-плана в целом.

Во вступительной части бизнес-плана приводятся общие сведения о компании, истории её создания, текущем финансовом положении и перспективах развития бизнеса. Далее раскрывается замысел предпринимательской идеи, и ставят цели коммерческого проекта. Здесь же приводится резюме.

Резюме – это сжатый, быстро читаемый обзор информации о намеченном бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие либо предприниматель, начи-

ная собственное дело.

Ключевые моменты: возможности для бизнеса, их привлекательность, важность для предприятия и региона, необходимые финансовые ресурсы (собственные или заемные), возможный срок возврата заемных средств, ожидаемая прибыль и ее распределение, условия инвестирования.

Порядок изложения концепции достаточно свободен, однако начинать ее надо, как правило, с формирования главной цели предлагаемого бизнеса и назначения разрабатываемого бизнес - плана.

Главной целью предлагаемого бизнеса в большинстве случаев является получение прибыли за счет предложения рынку конкурентоспособных видов продукции, услуг, новых технических решений и пр.

Главная цель бизнес-плана – выработка стратегических решений путем рассмотрения предлагаемого объекта бизнеса с позиций маркетингового синтеза.

В резюме указывается назначение бизнес-плана:

- для потенциального инвестора или кредитора;
- возможных партнеров по бизнесу или акционеров, соучредителей;
- руководство предприятия или самого предпринимателя (как средство самоорганизации);
- оказания государственной поддержки или поддержки органов местного самоуправления.

Резюме составляется после написания всех разделов бизнес-плана, так как содержит «выжимки» из всех его разделов.

Во вводной части бизнес-плана желательно также отразить и такие важные цели проекта, как рост известности фирмы и её благотворительная деятельность.

Анализ существующей ситуации. В разделе отражаются:

- главные события, повлиявшие на появление идей предлагаемого бизнеса;
- главные обстоятельства и проблемы, стоящие перед предприятием, его менеджерами или предпринимателями в настоящее время;
- состояние на рынке и прогресс, которого необходимо добиться.

Далее приводится основная информация о предприятии:

- местонахождение;
- форма собственности;
- организационно - правовая форма;
- учредители;
- основной вид деятельности;
- размер уставного капитала;
- юридический адрес;
- что реализует предприятие;
- какого рода потребности заказчиков обеспечивает предприятие;
- объем рынка продукции или услуг, предоставляемых предприятием;
- какова доля предприятия на рынке и каковы здесь перспективы;
- имеющиеся возможности рекламы;
- где находятся основные клиенты территориально;
- уровень технологии; анализ уязвимых и сильных сторон бизнеса.

Сведения о сотрудниках фирмы. В разделе следует дать характеристику главных менеджеров и основного персонала, отвечающих за реализацию бизнес-плана (возраст, образование, послужной список, квалификация).

Целесообразно составить штатное расписание, отразив в нем возможное увеличение численности работников в дальнейшем при прогнозируемом расширении бизнеса, также приводится структура управления.

Описание предоставляемых услуг. Необходимо указать: функциональное назначение, для каких целей они предназначены; характерные свойства услуги, которые делают ее единственной в своем роде; стоимость; технологичность; универсальность; соответствие наиболее общепринятым стандартам; стадия развития услуги; требования к контролю над качеством; требования к подготовке пользователей; имеются ли возможности для дальнейшего развития услуги.

Желательна фотография или рекламный лист.

Анализ рынка. Рыночные исследования направлены на выявление сегодняшних потребностей продукции, услуг и определение потенциальных поставщиков. Необходимо определить приоритеты, которыми руководствуется потребитель при покупке: качество, цена, время и точность поставки, надежность поставок, сервисное обслужи-

вание ит.п.

Необходимо провести сегментацию рынка, определить размеры и ёмкость рынков по продукции предприятия.

Под сегментацией рынка понимается выделение отдельных частей (сегментов) рынка, отличающихся друг от друга характеристиками спроса на товары (услуги), то есть разбивка потребителей по мотивации и иным признакам.

Размер рынка – территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия.

Ёмкость рынка – объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени.

Доля рынка – удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке.

Следует проанализировать, как быстро продукция, услуги утвердятся на рынке, и обосновать возможности дальнейшего его расширения. Необходимо оценить основные факторы, влияющие на расширение рынка.

Очень важно отслеживание и оценка конкурентов. Необходимо выделить и проанализировать сильные и слабые стороны свои и конкурента, и конкурентоспособность производимых товаров, услуг, определяется возможный объем продаж в натуральном и денежном выражении.

Разработка маркетинговой стратегии. План маркетинга – план мероприятий по достижению намечаемого объема продаж и получению максимальной прибыли путем удовлетворения рыночных потребностей. В этом разделе должна быть соблюдена четкая маркетинговая ориентация на потребителя (знание его запросов, уникальности и адресности услуги, высококачественный сервис, доступная цена, надежность, стабильность ит.п.).

Для нового предприятия рекомендуется разработать стратегию его развития: интенсивный рост, интеграционный рост (вертикальная интеграция), диверсификационный рост.

Разрабатывая стратегию развития предприятия, необходимо учесть влияние внешнего окружения в целях адаптации предприятия к меняющимся рыночным ситуациям путем разработки комплекса маркетинга, включающего товарную, ценовую, сбытовую политику и сервисное обслуживание.

Ресурсное обеспечение, тактику продаж и финансовые прогнозы можно объединить в раздел финансовый план.

Финансовый план. Цель финансового плана – определить эффективность предлагаемого бизнеса. В данном разделе необходимо представить:

- отчет о прибылях и убытках;
- потребность в инвестициях, источники финансирования;
- баланс денежных расходов и поступлений;
- анализ безубыточности и запаса финансовой устойчивости; показатели эффективности инвестиционного проекта.

Отчет о прибылях и убытках показывает, как будет формироваться и изменяться прибыль, и является прогнозом финансовых результатов.

Баланс денежных расходов и поступлений позволит оценить, сколько денег необходимо вложить в бизнес в разбивке по времени, проверить синхронность поступления и расходования денежных средств, а значит, проверить будущую ликвидность.

Анализ безубыточности проводится в целях определения объема продаж, при котором предприятие покрывает свои расходы, не имея прибыли, но и не неся убытков (точка безубыточности или порог рентабельности).

Порог рентабельности (ПР) – это такой объём производства продукции, при котором предприятие уже не несёт убытки, но ещё и не получает прибыли.

Показатели эффективности инвестиционного проекта необходимо рассчитывать с использованием инструмента дисконтирования. К данным показателям относятся: срок окупаемости проекта, чистая текущая стоимость доходов, ставка доходности проекта, внутренняя ставка доходности проекта.

Подводя итог всего вышесказанного, можно сделать вывод, что назначение бизнес-плана состоит в том, чтобы решить четыре принципиальные задачи:

1. Изучить перспективы развития будущего рынка сбыта туристских услуг, чтобы производить только то, что можно

продать.

2. Оценить те затраты, которые будут необходимы для изготовления и сбыта нужной этому рынку продукции, и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет продавать, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела.

3. Обнаружить всевозможные «подводные камни», подстерегающие новое дело в первые годы его реализации, и предложить различные мероприятия по минимизации проектных рисков в случае нежелательного развития событий.

4. Определить критерии и показатели, по которым можно будет регулярно определить, идет ли дело на подъем или катиться к развалу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.
2. Бандурин А.В. Методы инвестиционного анализа. – М.: «Инфра-М», 2004.
3. Буров В.П. и др. Бизнес-план: Методика составления. – М.: ЦИПКК, 2009.
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.- практ. пособие. – М.: Дело, 2006.
5. Горемыкин В.А. Бизнес-план. Методика разработки. – М.: Ось-89, 2002.
6. Горенбургов М.А., Медведев А.Л. Бизнес-планирование в гостиничном и ресторанном деле: Учеб. пособие. – СПб.: Д.А.Р.К, 2008.
7. Глазунов В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций – М.: Финстатинформ, 2007.
8. Кошечкин С.А. Концепция риска инвестиционного проекта. – М.: ПРИОР, 2003.
9. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. Бизнес-план. Опыт. Проблемы. – М.: Издательство «ПРИОР», 2001.
10. Попов В.М. Бизнес-планирование. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2002.
11. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. – СПб.: ПИТЕР, 2005.
12. Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционного проекта. – М.: Финансы и статистика, 2005.

УДК 379.85

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ТУРИЗМА

Степанова М.В.

«Туризм» как понятие отражает множество аспектов. В настоящее время в научной литературе не сложилось единого универсального определения туризма. Его можно рассматривать и как экономическое явление, и как движение, перемещение людей, и как форму организации отдыха, и как средство знакомства с культурно-историческим наследием. Однако каждое понятие туризма характеризует отдельную сторону этого сложного феномена.

Представляется, что все определения туризма можно свести к двум основным группам. К первой группе относятся определения, которые раскрывают ярко выраженную специфику отдельных сторон туризма. Например, Статистическая комиссия ООН в своем определении туризма основное внимание уделяет правовому аспекту и рассматривает туризм как «деятельность лиц, которые путешествуют и осуществляют пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды, в течение периода, не превышающего одного года подряд, с целью отдыха, деловыми и прочими целями» (1). В Гаагской декларации по туризму (1989) отражается социальный аспект. В данном документе туризм определяется как «вид деятельности, имеющей важнейшее значение для жизни людей современных обществ, превратившись в важную форму использования сво-

бодного времени и основное средство межличностных связей, а также политических, экономических и культурных контактов» (2). В научной литературе встречаются определения туризма как социально-экономического явления. В этом случае, туризм рассматривается как «сфера формирования и удовлетворения потребностей» и как «отрасль приложения капитала и область деятельности, в том числе сфера строительства и эксплуатации учреждений, зон и комплексов отдыха, сфера научного прогнозирования экономической эффективности функционирования различного рода учреждений и предприятий туристского сектора» (3).

Таким образом, большинство авторов включают в понятие «туризм» такие элементы, как туристские потребности и мотивации, особенности поведения туристов, их пребывание вне постоянного места жительства, экономические отношения, складывающиеся между туристами и производителями турпродукта (4). Однако, на наш взгляд, такие определения недостаточно раскрывают всего многообразия внутренних и внешних связей туризма как общественно-экономического явления.

Вторая группа определений туризма отражает попытку представить содержание туризма как многообразие связей, свойств, отношений, проявляющееся в передвижении людей. Например, Международная ассоциация научных экспертов в области туризма определяет туризм как «совокупность явлений и отношений, которые возникают во время перемещения и пребывания людей в местах, отличных от постоянного места жительства и работы» (5).

Итак, определения второй группы указывают на присутствие в туризме многочисленных внутренних и внешних связей. Появилась необходимость рассматривать туризм как особую систему, в которой отдельные элементы представляют специфическую сторону этого явления. Традиционно система определяется как «объективное единство закономерно связанных друг с другом предметов, явлений, а также знаний о природе и обществе» (6). Туризм как система представляет собой часть таких суперсистем как природная среда, общество и экономика (7).

Туризм как система характеризуется: целостностью, упорядоченностью, устойчивостью, стабильностью, изменчивостью, подвижностью. Все свойства противоречивы, что обусловливает развитие туризма как системы.

Одним из основных свойств системы вообще является целостность. Целостность в системе туризма проявляется в наличии связей между туристской деятельностью, природной средой, обществом и экономикой, что позволяет сохранить устойчивость туризма как системы. Нарушение одной из этих связей приведет к распаду системы. Наиболее наглядно это проявляется на примере взаимодействия туризма и общества.

Неотъемлемой частью функционирования туризма как системы является человек. Современный человек – это часть информационного общества, который подчинен развитию науки, индустрии, информационных технологий. Но главной чертой общества XXI в. будет всестороннее развитие личности, что потребует больших вложений в сферу «развития» человека: культуру, образование, науку, туризм. Туризм обеспечивает не только восстановление жизненных сил человека и рациональное использование им свободного времени, но и развитие личности, повышение интеллектуального уровня в процессе участия туристов в культурно-познавательных мероприятиях. Объективная реальность современной жизни породила объективную потребность в многочисленных формах отдыха, а туризм помогает адаптироваться человеку в условиях НТП, интенсификации труда и нарастающего темпа жизни.

Основой туризма как системы является формирование туристских потребностей, которые человек стремится удовлетворить. Наиболее важны физиологические потребности в отдыхе, в восстановлении физических и духовных сил после трудовой деятельности. Однако не менее важными являются социальные потребности, потребности туриста в коммуникации, общении, контактах с другими людьми. Реализация потребностей в уважении зависит от положения человека в обществе. Люди действуют в соответствии со своими интересами и ценностными представлениями.

Они стремятся к более высокому статусу в обществе, а туризм, как индикатор имиджа и престижа, помогает реализовать такую потребность, по крайней мере, на отдыхе. Удовлетворение потребностей в самовыражении способствует всестороннему развитию личности. Знакомство туриста с историческими и культурными достопримечательностями, с традициями и обычаями других стран и народов, получение эстетического наслаждения от окружающей среды – все это обогащает внутренний мир человека. Впечатления и знания, полученные во время путешествия, люди реализуют в своей дальнейшей деятельности.

Следует также отметить, что национальные традиции, общественное сознание, экологизация общества, структура духовных и культурных ценностей играют большую роль в развитии туризма. Этими факторами, наряду с экономическими (техническим прогрессом, развитием транспорта и пр.), объясняется переход от элитарного туризма XIX в. к массовому туризму XX в. с последующей тенденцией к его дифференциации, т.е. многократному увеличению видов и форм отдыха и ассортимента туристских услуг.

Целостность, т.е. внутреннее единство туризма как системы, также ярко проявляется и при взаимодействии туризма с природной средой. Туристская деятельность определяется окружающей средой, в которой осуществляется процесс производства и потребления туристских услуг. Первоначальной основой туризма являются географические и природные условия. Не случайно на ранней стадии туризм получил развитие в странах с благоприятным, мягким климатом и целебными источниками, таких как Австрия, Чехия, Швейцария, Германия и др. Эти страны до сих пор являются лидерами в мировом туризме. Природная среда активно вовлечена в туристскую деятельность, а природным благам принадлежит особое значение в удовлетворении потребностей туристов. Рекреационные ландшафты, комфортный климат, водные объекты (моря, минеральные воды) привлекают посетителей и решающим образом влияют на туристское движение, придавая ему определенную форму во времени и пространстве.

Туризм как отрасль экономики часто выступает пионером в освоении новых территорий – в хозяйственный оборот вовлекаются ранее нетронутые естественные комплексы, которые используются очень интенсивно. Поэтому организации любого вида отдыха предшествует выявление и изучение природных туристских ресурсов. Кроме того, если продукция других отраслей экономики транспортируется к потребителю, то результатом деятельности туристской отрасли являются перемещения туристов к местам концентрации рекреационных ресурсов, т.е. потребление туристских ресурсов происходит в месте их размещения. При этом, в отличие от других отраслей, в туристской отрасли не происходит изъятия и «переработки» природных ресурсов. Однако это не означает, что туризм не оказывает влияния на природную среду. Наоборот, в результате воздействия на окружающую среду происходят значительные, очень часто негативные изменения. Например, в Европе из-за расширения строительства автострад и гостиничных комплексов резко сократилась площадь лесов, а на Камчатке неконтролируемое посещение туристами уникальных термальных источников (теплых или горячих источников и подземных вод) привело к изменению их водно-температурного баланса и даже к прекращению фонтанирования некоторых из них. В связи с этим необходимо достижение баланса во взаимодействии природы и туристской деятельности: регулирование со стороны государства потребления природных ресурсов, в том числе ограничение рекреационной нагрузки на природные ресурсы. Так, в Тунисе в 1973 г. был принят закон о формировании туристских зон, передавший контроль за использованием земли государственному агентству Tourism Land Agence. Законом были установлены нормы освоения прибрежной зоны, в частности, было разрешено строительство не более 100 гостиничных мест на 1 га площади, при этом на каждого туриста должно приходиться как минимум 0,25 м береговой линии.

Природные ресурсы составляют основу ресурсной базы туризма. Сравнительно недавно возникло понятие «устойчивый туризм», под которым понимается развитие

общества на базе неистощимого, экологически целесообразного природопользования, обеспечивающего высокое качество жизни человека. В туризме принципы устойчивости были сформулированы ВТО и Всемирным Советом по путешествиям и туризму. Они сводятся к экологической, культурной и экономической устойчивости. Устойчивость в туризме означает рациональное использование природного и культурного потенциала, переход предприятий индустрии туризма на ресурсосберегающие технологии, содействие туризма социально-экономическому подъему отдельных государств.

Устойчивость также является свойством системы. По-нашему мнению, она означает способность адаптироваться к изменяющимся условиям, а также способность туризма как системы после отклонения возвращаться в состояние равновесия. Данное положение можно проиллюстрировать следующими фактическими данными. Доходы туристского бизнеса в 2001 г. составили 476 млрд. долл., несмотря на то, что в середине этого года в мировом туризме сложилась неблагоприятная конъюнктура – общий экономический спад и последствия событий 11 сентября в США привели к уменьшению доходов отрасли на 0,5%. Однако и тогда туризм вновь подтвердил свою репутацию очень устойчивого сектора мировой экономики. Его способность к сопротивляемости негативным факторам показали итоги 2002 г. – в этом году рост туристских прибытий возрос на 0,3%. Еще один пример – первая война в Персидском заливе. В 1991 г. темпы роста мирового туризма составили всего 1,2%, но уже в 1992 г. произошел резкий скачок туристских прибытий – до 8,6%, вызванный реализацией отложенного спроса. В настоящее время можно говорить о такой реакции туристского рынка на военные действия: откладываются поездки, изменяются маршруты, туристы стараются путешествовать ближе к дому.

Конечно, на туристский бизнес оказывают влияние не только политические события, но и ряд других факторов (экономических, демографических и т.д.), что обусловливает изменчивость туризма как системы. Так, введение единой европейской валюты (ЕВРО) и рост курса ЕВРО привели к повышению цен на европейские турпакеты. Аналитики уверенно говорят о сокращении спроса на поездки в европейские страны. «Наземное» обслуживание дорожает, что увеличивает стоимость туристских пакетов. За последнее время ЕВРО вырос приблизительно на 5%, и примерно на столько же подорожали туры в Европу. Цена является определяющим фактором, и это грозит снижением интереса к Европе, на которую приходится порядка 30 % запросов российских туристов.

Ситуация ярко проявляется и на примере дешевых автобусных туров: цены с лета 2002 г. уже выросли на 5-10% (8). Это привело к новым изменениям: конкуренцию Западу составили недорогие азиатские направления и страны Восточной Европы (Польше, Болгарии, Хорватии и др.).

Следует также подчеркнуть, что на изменение спроса влияет благосостояние населения. Если общественное благосостояние населения большинства развитых стран имеет тенденцию роста, то в России при низком уровне жизни и недостаточной государственной поддержке туристских отраслей туризм превратился в элитно-дифференцированный. По различным источникам туристско-экскурсионными услугами в России в настоящее время пользуются только 3–5% населения, тогда как по рекомендациям ВТО туризм считается массовым, если в нем принимает участие более 50% населения страны (9). Социологические данные подтверждают влияние уровня благосостояния населения на его туристскую подвижность. Так, распределение туристских потоков в Европе в 1999 г. зависело от социального статуса граждан: в Италии, Нидерландах, Великобритании, Германии наиболее высокая туристская подвижность была присуща среднему классу. Это объясняет элитарный характер российского туризма: в России пока не сложился средний класс, которому были бы доступны туристские услуги. Таким образом, изменение благосостояния населения приводит к изменению платежеспособного спроса на туристские услуги, а также изменяются туристский оборот, туристская подвижность, интенсивность туризма.

Изменчивость туризма обусловлива-

ет подвижность всей системы. Под влиянием причинно-следственных связей туризм как система находится в развитии, движении. Однако в обществе отсутствует жесткая детерминация: здесь причинно-следственные отношения опосредуются потребностями, интересами и целями людей. Следствие само воздействует на породившей его фактор и становится причиной новых изменений. Например, известно, что на развитие туризма оказывают влияние демографические факторы (социальный состав населения, соотношение полов, структура семьи, соотношение городского и сельского населения и пр.), в том числе возрастная структура населения. В настоящее время число лиц старше трудоспособного возраста резко увеличивается. К 2020 г. старение населения в мире достигнет своего максимального значения. К этому периоду в странах Западной Европы численность населения старше 60 лет составит более 25% (в 50-е гг. XX в. этот показатель составлял 7%) (10). Туристская подвижность этой группы населения возрастет. Каждая возрастная группа имеет свой стереотип поведения и по-разному расставляет туристские приоритеты. По данным социологического опроса населения, проведенного английской турфирмой «Ланн Поли», на 1-м месте по популярности у лиц старше 60 лет экскурсии, на 2-м – пассивный отдых, на 3-м – отдых с близкими и друзьями. Но можно предположить, что влияние демографических факторов (низкая продолжительность жизни, снижение рождаемости и увеличение смертности и т.д.) скажется на туристских приоритетах этой группы населения: возрастет интерес к экологическому туризму, станут популярными активные виды отдыха и занятия спортом. Это, в свою очередь, отразится на производстве турпродуктов: туристские компании будут специализироваться на спортивном и экологическом туризме.

Подвижность туризма как системы в настоящее время обусловливается и двумя противоречивыми тенденциями, характерными для современного общества. С одной стороны, наблюдается социальная интеграция людей, с другой – стремление к индивидуализации. Эти факторы, наряду с экономическими (НТП, внедрением новых информационных технологий, развитием сферы услуг), могут привести в XXI в. к переходу от групповых туров к индивидуальным подобно тому, как осуществлялся переход от элитарного туризма к массовому в начале XX в.

Несмотря на такие свойства системы, как изменчивость и подвижность, туризм остается наиболее стабильным видом экономической деятельности. В опубликованном ВТО прогнозе развития туризма до 2020 г. ежегодный прирост объемов мирового туризма будет составлять 4,3–4,4%, а прогнозируемый рост объемов туризма в Азиатско-Тихоокеанском регионе составит 6,7%. Если в 1995 г. мировые доходы от туризма составили 399 млрд долл., то в 2020 г. они возрастут до 2 трлн. долл. (в 5 раз), т.е. прогнозируемый рост объема доходов от мирового туризма больше, чем в других основных отраслях мировой экономики. Прогнозируется почти в 2 раза увеличение трат на одно туристское путешествие – с 707 долл. в 1995 г. до 1248 долл. в 2020 г. Общее число туристских прибытий в 2020 г. составит 1602 млн. чел., по сравнению с 564 млн. чел. в 1995 г.

Высокими темпами будет развиваться индустрия туризма. Наиболее динамичный рост прогнозируется для индустрии транспортного обслуживания туристов, в частности для авиационного транспорта. До 2015 г. предполагается увеличение числа пассажиров, пользующихся воздушным транспортом, на 3% ежегодно. В период 2000–2015 гг. наиболее быстрыми темпами возрастет число авиапассажиров в Европе – 3,15% ежегодно. Здесь же прогнозируется увеличение числа авиарейсов на 3% в год. Кроме того, высокими темпами будет развиваться индустрия речных и морских круизов – около 5% ежегодного роста.

Одним из социальных аспектов прогноза развития туризма является создание новых рабочих мест. Так, численность вновь созданных рабочих мест в индустрии туризма к 2007 г. составит в Германии – 469 тыс., в Великобритании – 299 тыс., в Испании – 293 тыс. Впечатляющий прогноз по созданию новых рабочих мест в туризме отмечается в Турции, где к существующему в 2000 г. 1 млн через 7 лет добавится около 900 тыс. новых рабочих мест, что

составит почти 200% прироста.

В прогнозе развития туризма до 2020 г., разработанном специалистами ВТО, содержатся сведения и по России. По данным прогноза, Россия станет одним из самых популярных туристских направлений. К 2020 г. наша страна «поставит» на международный туристский рынок более 30 млн путешествий и примет более 47 млн туристов, войдя в десятку стран-лидеров, где туризм будет развиваться наиболее динамично. Россия будет иметь темпы среднегодового роста прибытий 6,7%, что эквивалентно наиболее динамично развивающимся странам Азиатско-Тихоокеанского региона. Кроме того, в прогнозе развития туризма в РФ до 2020 г. отмечается изменение структуры въезда– выезда в пользу въездного туризма в соотношении 60,7% по въезду и 39,3% по выезду. Прогноз создания новых рабочих мест в индустрии туризма в России более скромный, нежели в странах Европы: 130–175 тыс. новых рабочих мест, что соответствует в среднем 160% прироста.

Все вышеперечисленные данные в определенной степени свидетельствуют о стабильности туризма как системы. Именно это свойство системы позволяет строить долгосрочные прогнозы развития туризма.

Таким образом, изучение туризма как социально-экономического феномена XXI в. следует проводить в рамках единой, целостной системы, а туристскую деятельность следует рассматривать в качестве составной части трех крупных систем: общества, природной среды и экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Цит. по: Александрова А.Ю. Международный туризм. - М., 2001. - С.9–11.
2. Международный туризм: Правовые акты. - М., 2002. - С.221–222.
3. Экономика современного туризма / Под ред. Г.А. Карповой. - М., 1998. - С.18.
4. См.: Сенин В.С. Организация международного туризма. - М., 2000; Александрова А.Ю. Международный туризм. - М., 2001; Туризм как вид деятельности / Под ред. В.А. Квартального. - М., 2001; Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма. - М., 2003; Квартальнов В.А. Туризм. - М., 2003; Биржаков М.Б. Введение в туризм. - СПб., 2004.
5. Цит. по: Александрова А.Ю. Указ. соч. - С.12.
6. Квейд Э. Анализ сложных систем. - М., 1985. - С.17–20.
7. См.: Системный анализ в экономике и организации производства / Под ред. С.А. Валуева. - Л., 1991. - С.30.
8. www.NetTour.ru
9. См.: Гуляев В. Г. Туризм: Экономика и социальное развитие. - М., 2003. - С.204–213.
10. Гуляев В. Г. Указ. соч. - С. 208–294.

УДК 338.48

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ДАМУЫ

Сатиева А.М.

Қазақстан – бұл Еуразия жүрегінде орналасқан алып жерді қамтитын, онда бұрынғы заман мен бүгінгі күн көршілес тұратын, шығыс дәстүрлері, батыстың модернімен ұштаса отыратын мемлекет! Соңғы уақытта Қазақстанға, туристік бағдар ретінде, әлемдік қызығушылық есейіп барғандықтан, көбірек саяхатшыларды тарту үшін, жергілікті туроператорлары ұсынатын қызмет түрлері жылды жылға ұлғайып барады. Бүгінгі таңда Қазақстан туризмнің барлық түрлерін ұсынады - танушылық, көңіл көтеретін, этникалық, экологиялық және тағы басқалары.

“Қазақстан-2030” стратегиялық бағдарламасында еліміздің келешектігі дамуына айқынды бағдар берілгені мәлім. Осы орайда ел экономикасында өсіп-өркендеуіне айтарлықтай үлес қосатын бір сала туризм екеніне бүгінде көз жеткендей. Жиһангерлік және саяхатшылық - адамның танымдық көкжиегін кеңейтетін, қазіргі замандағы ғаламат мүмкіншілігі бар, пайдасы шаш етектен келетін, біз әлі толық

игере алмаған саланың бірі екендігі баршамызға белгілі. Бүгінгі туризм, яғни жиһангерлік және саяхатшылық–бұл мемлекет пен қоғамның экономикалық әлеуметтік дамуының, тұлғаның жан-жақты қалыптасуының маңызды факторы.

Туризм әлемдік экономикада басты рөлдің бірін атқарады. Дүниежүзілік Туристік Ұйымның (ДТҰ) деректер бойынша ол әлемдегі жалпы ұлттық өнімнің оннан бір бөлігін, халықаралық инвестицияның 11 пайыздан астамын, әлемдік өндірістің әрбір 9-шы жұмыс орнын қамтамасыз етеді.

Туризмнің қазіргі индустриясы табысы жоғары және серпінді дамып келе жатқан қызмет көрсетулердің халықаралық сауда сегменттерінің бірі болып табылады. Туризмнен түскен табыс мұнай, мұнай өнімдері және автомобиль экспортының табысынан кейін тұрақты үшінші орында келеді. Мұндай оң үрдіс жаңа мыңжылдықтың бас кезінде де сақталады деп күтілуде. Әлемдік туристік рыноктың дәстүрлі аудандары өзінің рекреациялық сыйымдылығының шегіне іс жүзінде жеткендіктен, туризмнің өсуі туристер баратын жаңа аумақтар есебінен басым дамитын болады. Осыған байланысты, Қазақстанның әлемдік туристік рынокта өзінің лайықты орнын табуға бірегей мүмкіндігі бар.

Қазіргі туризм еңбекшілердің жыл сайынғы ақылы еңбек демалысына шығуымен байланысты болды, мұның өзі адамның демалуға және бос уақытын өткізуге негізгі құқығын тану болып табылады. Ол жеке адамды, адамдар және халықтар арасындағы өзара түсіністікті дамытудың факторына айналды.

ДТҰ, туризм жөніндегі мамандандырылған халықаралық ұйымдардың зерттеулерінің талдауына, сондай-ақ мемлекеттердің туризмді дамыту саясатына сәйкес, туризм мемлекеттің әлеуметтік, мәдени және экономикалық өміріне тікелей ықпал ететін қызмет ретінде түсініледі.

Қазіргі туризм - бұл әлемдік экономиканың құлдырауды білмейтін саласы. Мамандардың есебі бойынша, орташа есеппен, бір шетелдік туристің беретін табысын алу үшін оған барабар, шамамен 9 тонна тас көмір немесе 15 тонна мұнай немесе 2 тонна жоғары сортты бидайды әлемдік рынокқа шығару керек. Бұл ретте, шикізат сату елдің энергия көздерін азайтады, ал туристік өндіріс таусылмайтын ресурстармен жұмыс істейді. Шетелдік экономистердің есебі бойынша, 100 мың турист қалада орташа есеппен екі сағат болған кезде кемінде 350 мың доллар немесе адам басына бір сағатта 17,5 доллар жұмсайды. Сөйтіп, шикізат сату өзіндік экономикалық тығырыққа тірелу болса, ал туризмді дамыту - ұзақ мерзімді, экономикалық тиімді болашақ.

Туризм жалпы алғанда, мемлекеттің экономикасына үш оң нәтиже береді: шетел валютасының құйылуын қамтамасыз етеді және төлем теңгерімі мен жиынтық экспорт сияқты экономикалық көрсеткіштерге оң ықпал жасайды; халықтың жұмыспен қамтылуын көбейтуге көмектеседі. ДТҰ мен Дүние жүзілік туризм және саяхат кеңесінің бағалауы бойынша туризм өндірісінде құрылатын әрбір жұмыс орнына басқа салаларда пайда болатын 5-тен 9-ға дейін жұмыс орны келеді екен. Туризм тура немесе жанама түрде экономиканың 32 саласының дамуына ықпал жасайды; елдің инфрақұрылымын дамытуға жәрдемдеседі.

Туризм жеке және ұжымдық жетілдіру құралы ретінде жоспарлануы және тәжірибеде іске асырылуы тиіс демалыспен, бос уақытты өткізумен, спортпен, мәдениетпен және табиғатпен тікелей араласуға байланысты қызмет. Мұндай жағдайда, ол өз бетімен білім алудың, толеранттықты және халықтар мен олардың әр түрлі мәдениеттерінің арасындағы олардың өзгешеліктерін танып-білудің бірден бір факторы болып табылады.

Туризмнің жылдам және тұрақты өсуін, оның қоршаған ортаға, экономиканың барлық секторлары мен қоғамның әл-ауқатына күшті әсер назарға ала отырып, Үкімет Қазақстанның ұзақ мерзімдік даму бағдарламасында туристік саланы басымдық ретінде белгіледі.

Осы тұжырымдама туризм саласында тұтас мемлекеттік саясатты қалыптастыруды, Қазақстанда қазіргі заманғы бәсекеге қабілетті туризм индустриясының құқықтық, ұйымдастырушылық және экономикалық негіздерін қалыптастыруды

көздейді.

Қазіргі заманғы туризм индустриясын құру саланы дамыту проблемаларын, туризм рыногы дамуының құрылымын, тетігі мен заңдылықтарын ғылыми тұрғыда зерделемейінше, сондай-ақ саланы дамытудың ғылыми қамтамасыз ету жүйесін құрмайынша мүмкін болмайды. Дегенмен, Қазақстанда бұл мәселелер туризм экономикасын зерттеушілер үшін әлі күнге игерілмеген "тың" күйінде қалып отыр.

Әлі күнге дейін ұлттық экономика теориясында туризм халық шаруашылығының толыққанды саласы және ғылыми жағынан талданатын пән ретінде қарастырылмайды. Сол себепті республикада аталған тақырып бойынша ғылыми әдебиет аз шығарылады. Бұған қоса, Қазақстанда Кеңес кезеңінен бері "туризм" деген ұғым елеулі табыс түсіретін экономика саласынан гөрі спортпен және денсаулықты нығайтумен жиі байланыстырылады.

Қазақстан Республикасында туризмді дамыту үшін барлық қажетті мәдени, тарихи, географиялық және климаттық жағдайлар жеткілікті. Сонымен қатар бұл өз кезегінде транспорттық, инфрақұрылымдық, сауда орындары, денсаулық сақтау қызметтерін жетілдіруді қажет етеді. Осыған байланысты Қазақстан Республикасының Үкіметі ұзақ мерзімді бағдарламасын қабылдады. 1993 жылы Егемен Қазақстан Дүниежүзілік туристік ұйымына мүше болып, туризмді дамытудың алғашқы бағдарламасын жасаған болатын. Ал 1997 жылы «1997-2003 жылдары аралығында Ұлы Жібек жолындағы тарихи орталықтарды қайта жаңарту, түркі тілдес мемлекеттердің мәдени мұраларын сақтау және туристік инфрақұрылымдарды құру туралы» мемлекеттік бағдарлама бекітілді.

Қазақстан-2030 дамуының стратегиялық бағдарламасында да бұл саланың аса зор маңызы бар екені атап көрсетілген. Тиімді және бәсекеге қабілетті туристік бизнесті және осы мақсатқа сәйкес имиджді орнықтыру мақсатындағы 2003-2005 жылдарға арналған жоспарланған жоба табысты жүзеге асырылды.

Туризм Индустрия және сауда министрлігіндегі сауда және туризм комитетінің қарауында. Қазіргі уақытта Комитет Ішкі істер министрлігі, Ұлттық Қауіпсіздік комитеті және Сыртқы істер министрлігімен бірлесіп, елімізге келуге қызығушылық танысатын адамдар үшін визалық процедураларды жеңілдету жоспарын әзірлеуде.

Ауыл шаруашылығы министрлігімен Ұлттық саябақ бойынша туристік маршруттар келісіліп, экологиялық туризм, ал Білім және Ғылым министрлігімен қажетті кадрларды даярлау үшін қаражаттар қарастырылды. Ұлы Жібек жолы бағытындағы туризмді қалпына келтіру үшін Көлік және коммуникация министрлігі көп шараларды іске асыруда.

Қазіргі уақытта Туризм мамандарын Туризм және спорт академиясында, Қазақ халықаралық қатынастар және әлем тілдері университетінде, Алматы мемлекеттік университетінде, Қазақ Ұлттық университетінде, “Тұран” университетінде, С. Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан мемлекеттік университетінде, Қазақстан – Американдық еркін университетінде, т.б. жоғары оқу орындары мен колледждерде дайындайды.

Қызмет көрсетумен байланысты және табыстылығы едәуір дәрежеде осы салада жұмыс істейтін кадрлардың сапасына байланысты болатын қызмет - туризмде адамдар ресурсін жоспарлау айрықша мәнге ие.

Қазақстандағы тиімді туристік салаға сәйкес кадрлар әлеуетін қалыптастыру үшін: жаңа буындағы "Туризм" мамандығы бойынша жоғары кәсіптік білімнің мемлекеттік стандартын әзірлеу; туристік кадрларды даярлауды жүзеге асыратын жоғары оқу орындарында туристік қызметтің әртүрлі қажеттілігі мен даму деңгейін ескере отырып, маманданыын анықтау; мамандарды оқытуда олардың отандық туристік ресурстарды игеруіне, оларды пайдалану әдістеріне, жаңа ақпараттық технологияларды бүлуіне, тілдік дайындауға негізінен иек арту; орта арнаулы оқу орындарында бірінші деңгейдегі туристік қызметшілерді даярлауды ұйымдастыру; жалпы білім беретін оқу орындарында туристік сыныптар, секциялар мен үйірмелер құруға көмектесу.

Қазақстандағы басымдықты кластерлердің бірі – туризм кластерінің дамуына

баса көңіл аудару маңыздылығы сөзсіз.

Қазақстандағы туристік ресурстарға – туристік қызмет көрсету нысандарын қамтитын табиғи-климаттық, тарихи, әлеуметтік-мәдени, сауықтыру нысандары, сондай-ақ туристердің рухани қажеттерін қанағаттандыра алатын, олардың күш-жігерін қалпына келтіріп сергітуге жәрдемдесетін өзге де нысандар жатады. Олар мәдениитанымдық, экологиялық, спорттық, әлеуметтік, діни, т.б. туризм түрлеріне бөлінеді.

Қазақстандағы туристік нысандарға келсек, Солтүстік Қазақстан аймағындағы Көкшетау, Бурабай, Баянауыл, Ерейментау, Шығыс Қазақстан аумағындағы Зайсан, Марқакөл, қазақстандық Алтай, Оңтүстік Қазақстан жеріндегі Батыс, Солтүстік Тянь-Шань, Алтынемел таулары, Жетісу алабы, Батыс Қазақстандағы Үстірт, Мұғалжар, Каспий ойысы, Жайық өңірі, Орталық Қазақстандағы Қарқаралы, Қызыларай, Бектауата, Ұлытау, т.б. табиғи нысандар жатады. Сонымен бірге Алматы облысындағы ұлттық саябақтар мен қорықтардың туризмді дамытуда маңызы зор. Оларға Іле-Алатауы ұлттық саябағы, Түрген-Шамалған өзендері аралығындағы шатқалдар, Түрген, Есік, Талғар, Алматы, Қаскелең, Шамалған елді мекендері жатады. Алтынемел, Көкшетау, Бурабай ұлттық саябақтарында туризмді дамыту мемлекет тарапынан қолдау тауып, дамып келеді. Қазақстан аумағындағы 9 мемлекеттік қорықта да ғылыми-экологиялық туризмді дамытудың алғы шарттары қалыптасқан. Тарихи-археологиялық ескерткіштердің туристік-экскурсиялық сапарлардағы орны ерекше. Археологиялық ескерткіштердің кез-келген нысандары туристік-экскурсия жұмыстарында маңызды орын алады. Соның ішінде Жетісудағы Сақ қорғандары, Талхиз қалашығы, Оңтүстік Қазақстандағы Отырар, Сайрам, Батыс Қазақстандағы Сарайшық, т.б. көне қалалардың орнына туристердің қызығушылығы мол. Археологиялық-тарихи ескерткіштердің қазірге дейін жеткен нысандарының ішінде қорғандар мен мазарлардың маңызы зор. Қола дәуір ескерткіштеріне жартастағы петроглифтерді атауға болады. Оларға әйгілі бірегей ғибадатханалар: Аңырақай тауының Таңбалы сайындағы, Көксу өзеніндегі Ешкіөлмес ғибадатханасы, сондай-ақ Шолақ, Кіндіктас, Баянжүрек тауларындағы тастағы суреттер жатады. Біздің дәуірімізге дейінгі 6 – 3 ғасырлардан қалған сақ қорғандары, Бесшатыр қорымындағы жерлеу камерасы және сақ әскері киімін киген “Алтын адам”, 2001 – 2002 жылдары Шығыс Қазақстан облысы Қатонқарағай ауданының Бергіел (Берел) қорғанында табылған “Сақ патшайымы” археол туристік нысандарға жатады. Ортағасырлық Түркістан, Отырар, Тұрбай, Құлан, Мерке, Талхиз, Жаркент қалалары, Түркістан қаласындағы Қожа Ахмет Иасауи кесенесі" т.б. елді мекендер қазіргі туристік нысандар болып табылады."

Түркістан – қазақ хандығының алғашқы астанасы. Онда Қожа Ахмет Иасауи кесенесі салынған, кесене іші мен айналасына қазақ мемлекетінің негізін қалаған Тәуке, Тәуекел, Жәңгір, Есім, Абылай, Қазыбек би жерленген. Қазақстанда Отырар, Сарайшық, Сайрам, т.б. ортағасырлық көне қалалар туристер үшін тартымды нысандар.

Қазақ тарихындағы құнды мәдени ескерткіштер қатарына: Қозы Көрпеш – Баян сұлу, Еңлік-Кебек кесенелері, Ш. Уәлиханов, Қ. Мұңайтпасұлы мемориалдары, Сұлтан Бейбарыс, Құрманғазы және Д. Нұрпейісова, Абай, Абылайхан, Әлия мен Мәншүк, А. Иманов, І. Жансүгіров, С. Сейфуллин, М. Әуезов, т.б. көптеген естелік орындар жатады.

Республиканың әсем де әдемі жерлерінде бірнеше туристік базалар орналасқан. Оларға Іле Алатауындағы “Шымбұлақ” шаңғы базасы, Павлодар облысы Жасыбай көлі жағасындағы “Баянауыл”, Қарағанды облысындағы таулы-орманды “Қарқаралы”, Шығыс Қазақстан облысындағы Бұқтырма бөгені жағасындағы “Алтай мүйісі”, Орал қаласы Жайық өзені маңындағы “Орал”, Қостанай облысындағы орман-тоғайлы Наурызым алқабы, Оңтүстік Қазақстан облысы Бадам жазығындағы “Оңтүстік”, Көкшетау таулы аймағындағы “Золотой бор” базалары жатады. Қазақстанда белгілі туристік маңызы бар зоологиялық, ботаникалық қорықтар да жеткілікті. Оларға Алматы қорығы (кешенді), Іле атырауы (зоологиялық), Тарбағатай (зоологиялық), Жалтыркөл (зоологиялық),

Ұлытау (зоологиялық), Бетпақдала (зоологиялық), Қарақия-Қаракөл (зоологиялық), Зеренді (зоологиялық) қорықшалары, Шарын каньоны (ландшафты – палеантолық) және Шарын өзеніндегі "Шетен тоғайы" (ботаникалық), Күміс қылқанды орман (ботаникалық), Жаманшық тауы (геоморфологиялық), Айғайқұм, Әншіқұм (геоморфологиялық), Жаңғақ тоғайы (ботаникалық), Бүркіттау шоқысы және Тұма бастаулар (гидрологиялық) т.б.

Туризмді дамытуда Қазақстанның келешегі мол және тартымды өлкесінің бірі Шығыс Қазақстан облысы болып табылады. Мұнда туристтерді қызықтыратын көптеген нәрселер бар –кең аумақ, керемет ландшафтар, әр-түрлі климаттық аймақ, баға жетпес мәдени және тарихи ескерткіштер, туристік қызметтердің сан алуан түрі. Бүгінгі күнде облысымыздың аумағында туроператорлық және турагенттік қызметтерді жүзеге асыратын 108 туристік ұйым, 16 туризм нұсқаушысы, 117 орналастыру нұсқаушысы, 117 орналастыру орны, 84 демалыс орындары, 5 демалыс үйі, 34 емдеу-сауықтыру шипажайы, жиынтық көлемі 1723072 га немесе Шығыс Қазақстан облысы аумағының 6,0 % - ын құрайтын 14 республикалық маңызы бар ерекше қорғауға алынған табиғи аумақ тіркелген. Облыс аумағында Біріккен Ұлттар Ұйымы мен Ғалами Экологиялық Қорын (UNDP/GEF) жетілдіру бағдарламасы және Бүкіл әлемдік Жабайы Табиғат Қоры (WWF) бағдарламасындағы Алтайдың Қазақстандық бөлігінің био түрлігінің сақтау жөніндегі жобасында көрсетілген әлемдік маңызы бар табиғи ескерткіштер орналасқан. Олардың көпшілігі қазіргі бар аумақтарда және жоспардағы ерекше қорғалатын аумақтарда (ЖЕҚА) орналасқан.

Облыс шегінде бірнеше рекреациялы аймақтар анықталған: Бухтарма жағалауы, Сібі көлдері, Алакөл көлі, Катон-Қарағай, Глубокий аудандары, Риддер, Өскемен қалаларының маңы.

Бұл аумақтарда тек қана Қазақстан және ТМД елдерінің көптеген туристтерін қызықтырып қана қоймай, сонымен қатар алыс шет ел туристтерін де тартатын Алтай Рудасының негізі табиғи көрікті жерлері топтастырылған.

Тартымды табиғаты, ескерткіштердің жоғары сапада сақталуы, геосаяси жағдайларының үлкен өнеркәсіпті әлеуетімен сәйкестігі, келесі туристік өнімдерді ерекшелеуге мүмкіндік береді:

- экологиялық туризм,
- жағажайлық туризм,
- тау шаңғысы туризм;
- емдік - шипалы туризм;
- мәдениет-танырлық туризм

Туристік фирмалар әр түрлі туристік сапар желілерін әзірлеп жатыр – «көшпенді», «Белуханың етегіне», «Изумруд сақина», «Алтай соқпақтармен» және т.б. турлар.

Біздің өлкеміздің керемет табиғи ландшафты, көптеген көлдері, өзендері, балық аулау, айуан аулау және ғылыми турларын, пантемдеу, шипажай-курорттық демалысын ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Мәдениет-танырлық турлар ескіліктерін, тарихін, халық мәдениетін жақсы көретіндерді қызықтырады. Олардың қызметіне: қонақ үйлер. Бұл үйлерде халықтың тұрмыспен, салт-дастүрлерімен, ұлттық тағамдарымен, танысу, марал өсіру фермаларын көріп шығу мүмкін.

Сонымен қатар, Қазақстан Дүниежүзілік көптеген көрмелер мен жәрмеңкелерге қатысып келеді. KITF туристік көрмесі 2001 жылдан бастап жұмыс істеп келе жатқан Орталық Азия аймағының жетекші халықаралық көрмесі атағын бекітті. Көрменің экспозициясы демалыс пен саяхаттаудың ен атақты деген түрлерін қарастырады: яғни, олар – емдік, іскерлік, спорттық, жағажайлық және т.б. KITF көрмесінде аймақтағы ұлттық туризмді дамыту мен жылжыту мәселелері ғана талқыланып қоймай, сонымен қатар, өсіп келе жатқан болашақ жастардың арасында дұрыс өмір сүру қағидаларымен таныстыру, аймақта балалар арасында спортты дамыту және рекреациондық қызметті жалпы дамыту мәселелері қарастырылады. Көрменің ұйымдастырушылары Iteca (Қазақстан) және ITE Group PLC (Ұлы Британия) болып табылады. Көрме Дүниежүзілік Туристік Ұйым ДТҰ және Қазақстан Республикасы Туризм және спорт министрлігінің, Алматы қаласының Әкімшілігінің қолдауымен жүзеге асырылады. Мысалы, Шығыс Қазақстан облысы осы көрмелерде «Шығыс Қазақстанның туризмі», «Фестиваль Алтай

Казахстанский» буклеттері, карта-сұлба, «Шығыс Қазақстанның туризмі – Еуразия орталығы», «Crossroad of Eurasia» CD-дисктердегі тұсаукесерлік бағдарламалар, «Семей – Еуразия орталығы» жарнамалық проспектісі, «АСА», «Рахмановские ключи», «Империя туризма», «Планета приключений» ЖШС және т.б. облыстың жетекші тур операторларының буклеттері, дисктері, каталогтары сияқты көрмелік жарнамалық-ақпараттық материалдарымен ұсынылды.

Атап айтсақ, біздің облысымызда «Сарқылмас саяхат», «Туризм. Демалыс. Саяхат» атты көрмелер өткізілді. Қазақстан - Американдық еркін университеті колледжі жыл сайын бұл көрмелерге қатысып өзіндік бір үлесін қосуда.

Болашақта туризм саласы Қазақстанның дамуына орасан зор үлесін қосатыны анық.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасының «Туризм туралы» заңы. - Алматы, Қазақстан, 1993.
2. Турист журналы № 4-5, 2007 ж.
3. «Қазақстан Республикасында туризмді дамытудың тұжырымдамасы туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2001 жылғы 6 наурыздағы № 333 қаулысы
4. www.kasachstan-tourismus.de.
5. Visitkazakhstan.kz порталы

УДК 378.48

TOURISM MANAGEMENT: ECO-CULTURE AND ECONOMIC BENEFITS

Mantel R.

Impetuous development of world tourism amplifies the ecologists´ apprehension: from this point of view tourism (especially travelling and transport) influence on the environment is one of the most harmful branches of economy (Adam et al. 2011; Scott et al. 2007; UNWTO 2003; Dalton, Lockington, Baldock 2007; Gösling 2005). According to the UNEP information, tourist business produces about 5 % of total world volume of CO_2 emissions, and more than half of this share is originated by air services (Khrabovtchenko 2008, p. 155). Motor vehicles´ emissions contain hydrogen cyanide (HCN), but “emission rate data are scarce” (Baum et al. 2006, p. 857).

Among the priority directions of the tourism branch development in Kazakhstan ecological tourism turns into one of the most challenging and promising (Baimanov 2011).

Ecological tourism has several factors that make it advantageously different from traditional types of tourism, which are time-consuming and associated with heavy spending. Ecotourism does not require large investments or complicated infrastructure (such as hotels, restaurants, highways, communication means, etc), is highly demanded under the conditions of the country´s transition to sustainable development and contributes to the creation of additional workplaces in the non-urban area.

However, Kazakhstan still has not formulated an ecotourism development policy; there are no unified organizational approaches towards it.

The given article is an endeavor to solve the suggested problem.

Tourism makes a significant contribution to the development of the world economic system. According to the data by the World Tourism Organization (WTO), tourism ensures about 5% of the world gross national product (GNP), 30% of the world export of services (1 trillion US dollars a year), and in the developing economies this share makes up to 45 %. Every day, tourism generates about 3 billion US dollars in the world. It ensures a huge source of income in the world economic system, while “the increase of technology and transportation in the last half-century has led to the ease and availability of travel” (Darowski et al. 2006).

Opening the windows of possibilities for business activities, tourism first-hand creates one of every 12 workplaces around the

globe and a beyond compute number of workplaces at the cost of the multiplication effect in allied spheres. Tourism represents one of the largest sectors dealing with the employment guarantee in many countries and a mechanism, enabling young people either from countryside, or from urban areas, to more successful in finding a job.

By other estimations, the quantity of tourism-connected harmful emissions to the atmosphere exceeds annual indicators of the emissions provoked by the activity of billions of people, living and working in large industrial countries. By 2035 the influence of tourism on climate change process can repeatedly amplify: according to the point of view of experts, the volume of "tourist emissions" of carbonic gas can increase by 152 % (Higgins 1998; Becken, Hay 2007; Donohoe, Needham 2006).

The world attempts to diminish the negative consequences of "automotive exhaust witnessed impressive progress during the past 30 years. Driven by the regulatory agencies, emissions have steadily declined and now represent a small fraction of their pre-control values" (Rodkin et al. 2008).

Another aspect of contemporary conception of ecotourism are the questions concerning the efficient use of ecologically friendly means of transportation, renewable energy resources, energy- and resource conservation and eco-safe waste disposal. This aspect is given great attention in the Ecology Program for Europe 1995, developed by the European Commission and the UN, providing for the creation of automobile-free tourist centers and promoting with this end in view the new forms of tourists' transportation and devices, exploiting the solar and wind energy.

Still, under the conditions of intensive anthropogenic activity which has developed without an accurate policy in techniques and ecology areas, ecological safety of environment is represented as one of the most up-to-date problems, far from being completely solved. Large industrial cities are the centers of serious environmental problems.

Tourism in its turn also contributes to such consequences of urbanization as cities´ environment pollution, uncontrollable growth of production wastes and consumption, development of erosive processes, growth of the number of failures in industries (State Ecological Committee of Russia 1995, p. 3).

The intensification of these processes on the CIS territory is reflected in the Ecological doctrine of the Russian Federation (Lozhkin et al. 1990). Besides, many scientists put specific accent on the necessity of decrease of the negative influence of transport on the environment (Carter, Whiley, Knight 2004; Armstrong, Weiler 2002; Becken 2004).

This paper focuses specifically on the negative effects of the automotive transport on the environment as an intense source of air pollution. It incorporates a study of average car-caused specific emissions into atmosphere, calculation of harmful substances according to the methodology suggested by the Russian Federation State Committee on the Environment Protection, and focuses on ecotourism issues as an alternative to traditional tourism, its potential economic benefits and factors defining effective ecotourism management.

Contemporary ecotourism suggests combining the rest alfresco with taking care of the nature, not only getting acquainted with local socio-cultural environment, but also making a contribution to its preservation and development, including material (donations in favor of local communities, purchase of souvenirs, use of services of local firms, including tour operators) (Kekushev et al. 2001, p. 89). This is one of the reasons why eco-friendly travel costs are as a rule rather higher that costs of standard tours.

Ecotourism principles pay great attention to the decrease of the negative effect of transport as vehicles are the most polluting. So, "gasoline-powered passenger cars, which comprise a large majority of the US market, emit CO, unburnt HC and oxides of nitrogen (NO_x).

Starting in 1981, the automobile industry was mandated to sharply reduce the emissions of all three (previously only CO and HC had to be removed)" (Rodkin et al. 2008). In order to introduce it there was implied "'"three-way-conversion" (TWC): the simultaneous oxidation of CO/ HCs and reduction of (NO_x), a feat without precedent in the chemical industry. It can only be accomplished by keeping the exhaust gas composition extremely close to the stoichiometric point" (Rodkin et al. 2008).

The data on vehicles´ average specific emissions by the independent ecological expertise is depicted in the table presented below.

Table 1 Average car-caused specific emission (Eco-space Independent Ecological Expertise 2010)

Type of emission	Average emission (at the speed of 31,7 km/h)	
	Pro hour	Pro kilometer
Carbon oxide	752 gramm/ hour	23,7 g/km
Unburned hydrocarbons	294 gramm/ hour	0,93 g/km
Nitrogen oxides	33,2 gramm/ hour	1,05 g/km
Lead	1,11 gramm/ hour	0,035 g/km
Cumulative emissions	28,95 m^3/ hour	0,914 m^3/hour
Average fuel consumption	2,75 kg/ hour	0,087 kg/km

Special methodology was used in order to determine the amount of car-caused carbon emissions for summary calculations of the air pollution level in urban areas. Calculation of emissions is carried out for the following noxious substances from combustion gases passing to the atmosphere: carbon oxide (CO); nitrogen oxides. NO_x (in conversion to the nitrogen dioxide); lower paraffin hydrocarbons (CH)*; carbon soot; sulphur dioxide (SO_2); formaldehyde; benzo(a)pyren (Russian Federation State Committee on the Environment Protection 1999, p. 3).

Lead compounds emissions´ calculation for cars moving on city highways is made in case that ethylated gasoline is used in the given city. The calculated values of lead compounds emissions lead are expedient for specification taking into account the share of the ethylated gasoline in general gasoline consumption in the given city. As for diesel exhaust, it “differs from gasoline exhaust in important respects. It is always "lean" (i.e., net oxidizing) and three-way conversion is thus ruled out. The chief concern is particulate matter, which includes dry soot and a "soluble organic fraction" (SOF), comprised of mainly C_{20}-C_{28}” (Rodkin et al. 2008).

Emission of harmful substances by a stream of cars (MLi) is defined for a concrete highway with the streams of cars structure and intensity changes not exceeding the amount of 20 - 25% on its all extent.

If there a significant change of the characteristics of streams of cars occurs, the highway is divided into several sections which are considered further as separate sources (Russian Federation State Committee on the Environment Protection 1999, p. 4).

Such highway (or a part of it) can possess some non-controllable crossroads and/or regulated at the intensity of movement less than 400 - 500 cars pro hour. For a highway (or its section) with high intensity of movement (i.e. more than 500 cars pro hour) it is rational to consider additional car-caused emissions around the crossroads.

Thus, for a highway (or a section of it) in the presence of adjustable crossroads the total emission of harmful substance *M* will be equal to:

$$M = \sum_1^n (M_{П1} + M_{П2}) + M_{I1} + M_{I2} + \sum_1^m (M_{П3} + M_{П4}) + M_{I3} + M_{I4} \quad (1)$$

(Russian Federation State Committee on the Environment Protection 1999, p. 4)

$M_{П1}, M_{П2}, M_{П3}, M_{П4}$ stand for car-caused emission to the atmosphere the in a crossroads zone at the forbidding signal of a traffic light;

$M_{I1}, M_{I2}, M_{I3}, M_{I4}$ stand for car-caused emission to the atmosphere while moving on the given highway during a considered period of time;

n and *m* stand for a number of stops of a stream of cars before a crossroads accordingly in the first and the second street forming it for a 20 minutes period of time;

Indexes *1* and *2* correspond to each of the two directions of movement on a highway with higher intensity of movement, and *3* and *4* correspondingly to a highway with lower intensity of movement (Russian Federation State Committee on the Environment Protection 1999, p. 4-6).

Emission of *i* - polluting substances (gramm/sec) on a highway (or its section) with

a fixed extent *L* (km) is defined by a moving stream of cars according to the following the formula:

$$M_{L1} = \frac{L}{3600} \sum_{1}^{k} M_{k,i}^{\Pi} \cdot G_k \cdot k_{V_{\pm,l}} \quad (2)$$

Where:

$M_{k,i}^{\Pi}$ - *gramm/km* - emission of the *i*-substance by the cars of the *k*-group for urban service conditions, defined in Table 2;

k – the quantity of groups of cars;

G_k (1/hour) – the actual greatest intensity of movement, i.e. quantity of cars of each of the k-groups passing through the fixed section of a highway in a unit of time in both directions on all lanes;

$k_{V_{\pm,l}}$ - correction factor considering average speed of movement of a stream of cars ((km/hour) on the chosen highway (or its section), defined in Table 2);

$\frac{L}{3600}$ - factor of recalculation ("hour" into “sec”);

L (km) - extent of a highway (or its section) where have been deducted the extent of the line of cars before the red signal of the traffic light and the length of the crossroads corresponding zone (Russian Federation State Committee on the Environment Protection 1999, p. 4-6).

Emissions reduction via eco-friendly fuel

Up to now in the world there are scarcely commercially favorable models of the cars working on alternative fuel. However such cars are regularly created by individual orders. Good contribution to this process is the popular Shell Eco-marathon which “challenges high school and college student teams from around the world to design, build and test energy efficient vehicles. With annual events in the Americas, Europe and Asia, the winners are the teams that go the farthest distance using the least amount of energy” (Shell Official Website 2011).

The competition essence consists in designing a car which would make the maximum distance on 1 liter of fuel, and its global purpose is to create an energy-efficient vehicle with the quantity of harmful emissions to atmosphere reduced to zero. For the participation in competition students´ commands represent car projects in several categories: fuel elements, solar batteries, gasoline, diesel fuel and liquefied natural gas (LNG).

Each car is supposed to develop “the average speed of 23 km/h on a 15-km-long distance. After the results of the race the volume of fuel spent for 1 km, and, accordingly, the distance the vehicle could cover on 1 liter of fuel are calculated” (NSK Official Website 2010). Similar technique is applied also for solar batteries.

Many innovative decisions presented by students-participants of this Eco-marathon are of great practical value. Thus, during the time of the Eco-marathon existence, a special isolation material was implemented and released by which the engine on LNG and also the system of thermo control established on a diesel engine are protected from ignition. Thus, “advanced technology, new ways of operating and partnerships are helping to manage our environmental impact as we contribute to meeting the world’s growing energy needs… seeking to reduce emissions from facilities that cause local air pollution” (Shell Official Website 2011).

Probably, in future the energy-efficient, non-polluting cars, like those designed in order to participate in Shell Eco-Marathon, will be claimed by eco-friendly tourists and ecology favorable travels.

Ecologically friendly type of tourism in the Republic of Kazakhstan disposes of a very promising potential, but is unfortunately not developed enough to answer the quickly growing requests of the present-day economy of the country. This fact is most probably the result of almost complete absence of clearly indicated criteria on ecotourism and its issues in the Republic of Kazakhstan, no common understanding of its significance and contents. Such conditions of lacking of general criteria on ecotourism aspects it is a rather complicated task to make definitions of concerning ideas, concepts and related measures for the further development of ecotourism activities, and possibly also environment-friendly prod-

ucts. These facts prove that it is a challenging task - to realize the purposeful budget interventions and purposeful investments of private sector. Besides, there are still no necessary conditions for the realization of impartial marketing and assessment of activities of economic agents in the sphere of ecotourism development of in the Republic of Kazakhstan (Tonkobayeva 2011).

Still it is necessary to admit that ecological tourism represents one of the most promising and dynamically developing kinds of tourism. Ecotourism can boast of potential interest that reaches 63% out of the total potential of global market of tourism services.

The suggestions on ecological tourism development in general and in Kazakhstan in particular presented in the given research paper make a foundation for its effectiveness, as they represent the complex exertion of the tourist potential of the country.

REFERENCES

1. Adam T. W., Chirico R., Clairotte M., Elsasser M., Manfredi U., Martini G., Sklorz M., Streibel T., Heringa M. F., DeCarlo P. F., Baltensperger U., De Santi G., Krasenbrink A., Zimmerman R., Prevot A.S.H., and Astorga C. (2010) ´Application of Modern Online Instrumentation for Chemical Analysis of Gas and Particulate Phases of Exhaust at the European Commission Heavy-Duty Vehicle Emission Laboratory´, *Anal. Chem.*, 2011, 83 (1), pp 67–76 DOI: 10.1021/ac101859u. Available at: http://pubs.acs.org/
2. Armstrong, E.K., Weiler, B. (2002). Getting the message across: An analysis of messages delivered by tour operators in protected areas. Journal of Ecotourism, 1(2/3), 104–121.
3. Baum M. M., Moss J. A., Pastel S. H., Poskrebyshev G. A. (2006) ´Hydrogen Cyanide Exhaust Emissions from In-Use Motor Vehicles´, *Environ. Sci. Technol.*, 2007, 41 (3), pp 857–862 DOI: 10.1021/es061402v. Available at: http://pubs.acs.org/ (accessed 29 August 2011).
4. Becken, S. (2004) ´How tourists and tourism experts perceive climate change and carbon-offsetting schemes´, *Journal of Sustainable Tourism*, 12(4), 332–345.
5. Becken, S., Hay, J. (2007) *Tourism and climate change: Risks and opportunities*. Clevedon: Channel View Publications.
6. Carter, R.W., Whiley, D., Knight, C. (2004) ´Improving environmental performance in the tourism accommodation sector´, *Journal of Ecotourism*, 3(1), 46–68.
7. Donohoe, H.M., Needham, R.D. (2006) ´Ecotourism: The evolving contemporary definition´, *Journal of Ecotourism*, 5(3), 192–210.
8. Gössling, S. (2005) ´Tourism's contribution to global environmental change: Space, energy, disease, water´, in C.M. Hall & J. Higham (Eds.), *Tourism, recreation and climate change* (pp. 286–300). Clevedon: Channel View Publications.
9. Higgins B.R. "The Global Structure of the Nature Tourism Industry: Ecotourists, Tour Operators and Local Businesses", *Journal of Tourism Research*, 7 (3), 1998. - P. 20-39.
10. Kekushev V.P., Sergeev V.P., Stepanitsky V.B. (2001) *Basics of ecotourism management*. Moscow: MNEPU Publishing House.
11. Khrabovtchenko V.V. (2008) *Ecotourism*. Moscow: Finances and Statistics.
12. Lozhkin V.N., Demochka O.I. et al. (1990) "Exprerimentally calculated estimation of the emissions containing the internal combustion engine gases in exploitation work regimes", *Technical report on the scientific experimental work*. Saint Petersburg: NGO TsNITA.
13. NSK Official Website (2010) *European Ecomarathon 2010. NSK congratulates the winner commands of the Ecomarathon Shell 2010*. Available at: http://www.nskeurope.ru/
14. Rodkin M., Tauster S. J., Wei X., Neubauer T. (2008) `Purification of Automotive Exhaust through Catalysis´, *Innovations in Industrial and Engineering Chemistry*, Chapter 7, pp 251–280. Chapter DOI: 10.1021/bk-2009-1000.ch007, *ACS Symposium Series*, Vol. 100. Available at: http://pubs.acs.org/
15. Russian Federation State Committee on the Environment Protection (1999) *Methodology of defining the car-caused emissions for unbound calculation of urban area atmosphere pollution*. Moscow: State Committee on Ecology.

16. Scott, D., Amelung, B., Becken, S., Ceron, J.P., Dubois, Gössling S., Simpson, M.C. (2007) *Climate change and tourism: Responding to global challenges, advanced summary*. Madrid: World Tourism Organization.
17. Shell Official Website (2011) *Environment*. Available at: http://www.shell.com/
18. Shell Official Website (2011) *Shell Eco-Marathon*. Available at: http://www.shell.com/
19. State Ecological Committee of Russia (1995) *Methodological recommendations on inventory and rationing of car-caused emissions in Saint Petersburg*. Saint Petersburg, p. 3 (s.n.)

УДК 378.48

POTENTIAL ECONOMIC BENEFITS OF TOURISM MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN

Mantel R.

Traveling, or tourism, constitute one of the most popular branches of services and ensures a huge source of income in the world economic system, while “the increase of technology and transportation in the last half-century has led to the ease and availability of travel” (Darowski et al. 2006). If it were not for “revenues from tourism even the world's strongest and most prosperous countries could shake” (Open Travel 2011).

According to the statement by Secretary General of the World Tourism Organization (UNWTO) Taleb D. Rifai, expressed during the 4th Astana Economic Forum in May 2011, “world's tourism income in 2010 hit USD 1.3 trln” (Baimanov 2011).

Mr Taleb D. Rifai noted that "each of 12 jobs in the world falls on tourism sector… Tourism generates income, builds infrastructure and helps establishing mutually beneficial relations between countries" (Baimanov 2011), which is especially significant nowadays.

The geography of ecological tourism is extremely wide. In developed countries, such as the USA, Canada, Australia, its popularity is secured and promoted by numerous national parks.

One of the possibilities to reduce the amount of emissions, at least those produced by tourists´ transport, is ecotourism. As a separate direction of tourist branch the ecotourism started to develop in the late 80es, but it did not get real advancement till 1990 (Tourism management 1998, pp. 178-179). Nowadays it is one of the most dynamical sectors of the world tourist market with about 10-15 % of annual growth. According to the definition created by the International Ecotourism Society back in 1990, ecotourism is: “responsible travel to natural areas that conserves the environment and improves the well-being of local people… uniting conservation, communities, and sustainable travel" (TIES 2011).

The general requirements for ecotourism are simple: “a basic understanding of ecological issues and a conscience” (Global Oneness 2010). That is, low-emission options are preferable, such as coastal ferries, extensive rail links, motor coaches, non-stop coach flights, low-polluting vehicles, etc.

A key principle of this kind of tourism is to reduce to the minimum the negative influence on ecosystem of the visited region, including emissions of carbonic gas in atmosphere (World of Tropical Nature 2010).

So, tourists are recommended to limit consumption of energy, heat and water, to use production with recyclable packing with a possibility of biochemical decomposition and secondary processing; whenever possible to choose the habitation constructed with use of non-polluting and power saving materials and equipped with the system of recycling of waste… Besides, it is advisable to use already existing camping and tourist tracks, without creating new ones, to make thrifty use of local inhabitants (for example, to observe of animals in their natural habitat) (Danilov, Sannik 2001, pp. 85 - 88).

It is difficult to estimate when exactly ecotourism became an option to simple tour-

ism. Some scientists stated that already in 1988 there were up to 236 million ecotourists (Campbell 1999, pp. 534-553). But although this seems to be a very significant number, it is necessary to define what is depicted by the concept of ecotourism and what its possible beneficial advantages are. Ecotourism "is frequently either poorly defined… or used a marketing ploy" (Orams 1995, pp.3-8.). And it is rather difficult to estimate the possible positive consequences of ecotourism as "it requires value judgments to be made concerning what the potential benefits of ecotourism are and who receives them" (Woycle 2001). Classical ecotourism examples are those of pedestrian (tracking) and ski campaigns, bicycle tours, river rafting, and etc.

However the leadership on quantity of ecology friendly travel routes confidently is held by the developing countries of Africa, Asia and Latin America, such as Kenya, Tanzania, the republic of South Africa, Madagascar, Nepal, Mongolia, Laos, Costa Rica, Ecuador, etc (Ingram, Durst 1989).

The reason is clear: the untouched wild nature there - the basic landscape and consequently, there is what ecologically conscious travelers can care about. Some of these countries set up special national programs on the advancement of ecological tourism.

The interest of authorities in the development of this branch is more than justified: according to TIES, incomes from ecotourism business make up a considerable share in the GNP of 83 % of developing countries of the world (Basanets 2008, p. 190).

In Kazakhstan and Russia, as well as in other countries of the CIS on the territory of the former Soviet Union, ecological tourism doesn't enjoy wide popularity yet though there enough possibilities for its development. According to Mr. A. Petrov, the head of the "World heritage Greenpeace Russia" program, to a large extent it is due to the attachment to the "all inclusive" system of the population (World of Tropical Nature 2010).

On the other hand, there are many people assessing that the "rest in a wild environment is unique and comprehensible. So, for example, a trip from the middle of Russia to Baikal and furthermore to Kamchatka has turned into a very expensive pleasure" (World of Tropical Nature 2010). Consequently people refuse it because of the high prices charged for such eco-friendly travel.

Popular destinations on the territory of the Russian Federation, accessible also for the citizens of the adjacent countries, are Baikal and Altai, remote Kamchatka, the Caucasus and Karelia - those few areas of the country where ecotourism routes have already been laid, while the potential of other regions is still underestimated.

However, "the niche on the tourism market is still not really developed for the tour operators engaged in the organization of eco friendly travels" (Rossokhovatskaya 2009), and the number of companies specializing on ecological tourism in Moscow "does not exceed two dozen" (Rossokhovatskaya 2009).

A good example of ecotourism business´ appropriate development is the case of Ostinal, Costa Rica, presenting a community-based ecotourism model. Community involvement in this area was accomplished by the Ostinal Development Association (Woycle 2001).

The case of Ostinal can display some factors that were performed as successful in ecotourism business sphere. According to Masberg and Morales (1999), these are: "an integrated approach, planning and a slow start, education and training, maximize local benefits, and evaluation and feedback" (Woycle 2001). Ecotourism needs a model with community based approach. Cooperation of economics, efficient management and environment protection is vitally important for securing natural resources of great ecotourism attractiveness.

The estimation of the economic benefits of traditional tourism is usually carried out through "a ratio of estimated profitability of the tourism investment using a methodology of market surveys and of load factor/occupancy determination" (Vellas undated).

Potential benefits of investments in the tourism sector are defined by the occupancy coefficient. Thus tourism operators aim to reach and surpass its average cost-effectiveness to secure maximum profit.

The basic indicator used for calculating economic costs and benefits for potential investors is the Gross Operating Result (GOR).

As for ecology friendly tourism pro-

jects, there the situation is more complicated, as the risk and cost-benefit analysis have to take into consideration not only possible gains; in this case risk and cost-benefit assessment take account of local population and social impact as well, for example, such as new jobs, inflation, influence on environment, diversification and stabilization of economy, etc.

Simple SWOT analysis can reveal potential socio-economic advantages and drawbacks of ecotourism.

Table 2 Ecotourism SWOT analysis

Strengths	**Weaknesses**
Diversification and stabilization of local economies Additional tax revenues Jobs creation Business opportunities Enhanced money inflow to the economy	Expenses on eco-friendly tourism infrastructure Inflation of goods and services prices Season conditioned employment and income Expenses on eco-friendly production of goods and services
Opportunities	**Threats**
Development of infrastructure, facilities and services Civic involvement and self-identification Cultural exchange between local populations and visitors. Preservation and revival of local culture New knowledge and skills Tourism related donations and funds	Increase of use of drugs and alcohol, AIDS, crime, etc Changes of traditional behavior and personal relationships Loss of traditional culture induced by cultural diffusion Restricted accessibility of parks, beaches, etc for local population, if the territory is reserved for hotel visitors only

As follows from the analysis presented above, socio-economic costs and benefits are similar to those of traditional tourism, but ecotourism conception pays more attention to the preservation and stability of environment. Consequently the costs for an eco-tour are higher than the fees for a traditional travel.

Thus, a price pro night in a hotel in Lisbon, a popular tourist destination in Europe, would range from € 60 (HF Fenix Garden) to € 1001 (Britania Hotel) (Tripadvisor Website 2011).

According to a survey carried out by American researchers of the Travel Industry Association, most U.S. citizens are eager to select an environmentally responsible transport or hotel, but only 13 percent agree to take additional costs. 56 percent of respondents would consider it.

The results of the research suggest that “awareness of a travel service supplier’s efforts to operate in an environmentally responsible manner may be sufficient to attract additional patronage, but not at a significantly higher fare or rate” (Malik Chua 2007).

Now it is time to give special attention to the development and extension of ecotourism and environmental protection measures in the CIS, on the example of the Republic of Kazakhstan.

As reported by the Kazakhstan Today News Agency (2010) the Vice Minister of Environmental Protection of Kazakhstan, Eldana Sadvakasova, “informed at the 5th International Symposium on Oil and Gas Refining, Petrochemistry and Mineral Oil KazRefinEx 2010… that Kazakhstan uses the standard introduced by the state. The international ecological standard Euro-2 was introduced in Kazakhstan on July 15, 2009. It is an important step attaching a new impulse for further development".

Moreover, Ms E. Sadvakasova added that "as soon as domestic factories have a possibility to introduce new technologies, the newest international standards will be introduced as well" (Kazakhstan Today News Agency 2010).

Experts of the branch hope that gradually, together with the improvement of quality of life and the increase of the level of ecological culture, the “eco-fashion” will come to the post-Soviet region. Measures are taken by the CIS governments, for example, the state program “Ecology of Kazakhstan” (2010-2020, the Republic of Kazakhstan), “Zhasyl Damu” (the Republic of Kazakhstan), “Concepts of ecological safety” (2004-2015, the Republic of

Kazakhstan), Program on the environment protection (2005-2007, the Republic of Kazakhstan), etc.

It´s remarkable that the government program "Ecology of Kazakhstan" (2010-2020) was developed on the instructions of the Head of the state after the visits to the West Kazakhstan and East Kazakhstan regions which have the most unfavorable ecological conditions in comparison to other areas of the country. The program is developed as "a supplement to the continuation of the Concepts of ecological safety of the Republic of Kazakhstan for 2004-2015.

Basic directions for the maintenance of ecological safety of the country were introduces in the Concepts of the transition of the Republic of Kazakhstan to sustainable development in 2007-2024" (Eco-way 2010).

On January, 9th, 2007 the President of the country signed the Ecological Codex of the Republic Kazakhstan developed with a view of reforming the operating nature and environment protection legislation in conformity with international requirements.

The program is aimed at solving the existing environmental problems, such as "high level of air pollution in big cities, accumulation of industrial and household waste, radioactive and chemical pollution, degradation of soils, climate change, ozone layer exhaustion, desertification, biodiversity reduction, with general priority given to water deficiency and pollution, further improvement of the control system of environment preservation and wildlife management" (Eco-way 2010).

Another step forward was the decision of the government of the Republic of Kazakhstan to devote 163, 5 billion tenge (1 Euro equals approximately 200 tenge) for the realization of a program on ecology protection. Among them 95,6 billion tenge are allocated from the republican budget; 46,4 billion tenge come from local budgets; 17,4 billion tenge are donated by large companies; 3,8 billion tenge are made up by loans, and 0,4 billion tenge are sourced from international grants (Lariba. Finance. Investment. Crediting 2010).

The program is focused on the decrease of car-caused emissions in the atmosphere, human factor influence on ecology, restoration and maintenance of ecosystems by the means of reconstruction of the systems of water consumption and sewer treatment facilities in cities and settlements, and improvement of the system of recycling and processing of industrial waste.

Kazakhstan´s approach to eco-friendly tourism of the State, its policies and measures taken can be depicted with help of the following CSR business models which occur most often: the Minimalist Model where CSR "is viewed as irresponsible and an unimportant issue" (Darowski et al. 2006) with profits regarded as the most significant part of the industry, and the Stakeholder Model where "all stakeholders and groups may influence the shape and direction on the industry" (Darowski et al. 2006) which is often also governed by the issues of possible profit.

Still there can be observed the rapid development if the Self-Interested Model suggesting that "an industry can be both profitable and responsible in the environments in which it operates.

While this model considers corporate social responsibility, it still places profit maximization as its chief concern" (Darowski et al. 2006), without a proper attention for the issues of environment protection and ecology friendly tourism development.

The Social Contract Model acknowledging that industry "has responsibility in every sector of business" (Darowski et al. 2006) still has much to be developed before it starts operating properly and has its positive influence on the ecotourism business sphere.

All over the world "each passing year sees more hotels and resorts join the fight against pollution. Environmental agencies have begun offering initiatives and awards to hotels and resorts that go the extra mile to protect the environment. The very environment they seek to protect is the one that draws more tourists to their location year after year" (Content for Reprint 2008).

A good deal is contributed by waste management programs which can "protect the world from pollution because they provide a way to dispose of trash in ways that prevent harmful contaminants from getting into the environment" (Green Answers 2010) and affecting the ecosystem.

This is a good example to follow for the CIS countries, Kazakhstan among them, as it possesses all necessary preconditions for a

wider development of ecology friendly routes.

In Kazakhstan ecotourism is undoubtedly one of the most promising tourist products, because the country has genuinely amazing potential for its development and, which is also very important, a demand of such task groups, as the lovers of wildlife and beautiful sceneries, and fans of undiscovered tourist routes, who are eager to become pathbreakers.

It is necessary that not only the government, but also NGOs and local authorities start "to take matters of environmental protection into their own hands … in the fight against pollution" (Content for Reprint 2008). It is noticeable that "efforts to sustain tourism to favourite destinations without harmful effects to the local environment, as well as culture and social interactions, are the main focus for the most recent campaigns" (Content for Reprint 2008).

All these measures have to be taken and get wider application of ecotourism today in order to create "best practices socially, environmentally, economically and ethically" (Tropical Hardwood Farms 2009) for tomorrow.

REFERENCES

1. Baimanov D. (2011) World's tourism income in 2010 hit USD 1.3 trln - UNWTO Sec Gen. Available at: http://www. inform.kz/
2. Basanets L.P. (2008) "Potential, condition and problems of ecotourism development in the Northern Caucasus in a country context", Perspectives of protected natural territories and tourism in the Northern Caucasus: international research and practice conference [paper subtitle]. Ed. Kovalev V. V., Trepet S.A. Maykop: LLP Kachestvo, pp. 188 – 194.
3. Campbell, L. M. (1999) ´Ecotourism in rural communities´, Annals of Tourism Research, Vol. 2.
4. Content for Reprint (2008) Environmental protection and ecotourism. Available at: http://www.content4reprint.com/
5. Danilov O.F., Sannik A.O. (2001) "Addressing the question of ecological control of the environment on vehicles", Vehicles exploitation problems under severe conditions. Tyumen: s.n.
6. Darowski L., Strilchuk J., Sorochuk J., Provost C (2006) "Negative Impact of Tourism on Hawaii Natives and Environment", Lethbridge Undergraduate Research Journal. 2006. Volume 1 Number 2. [Online] DOI. Available at: http://www.lurj.org/
7. Eco-way (2010) The program "Ecology of Kazakhstan" is being considered by the government. Available at: http://eco-way.ucoz.kz/publ/
8. Green Answers (2010) How does waste management programs protect against pollution? Available at: http://greenanswers. com/
9. Ingram C, Durst P. "Nature-Oriented Tour Operators: Travel to Developing Countries, 28 (Fall), 1989. - P. 11-15.
10. Kazakhstan Today News Agency (2010) Euro-3 standard to be introduced in Kazakhstan in 2010. Available at: http://www. kt.kz/
11. Lariba. Finance. Investment. Crediting (2010) Kazakhstan devotes 163, 5 billion tenge for the realization of the ecology protection program. Available at: http://www.lariba.kz/news/
12. Malik Chua J. (2007) Happy trails: Americans want eco-friendly travel, but not if it costs too much.
13. Open Travel (2011) Top Ten World´s Tourism Earners. Available at: http:// open-travel. com/
14. Orams, M. (1995) ´Towards a more desirable form of ecotourism´, Tourism Management. Vol. 16.
15. Rossokhovatskaya D. (2009) ´Ecotourism´, Kommersant. Available at: http:// rokf.ru/
16. Tripadvisor Website (2011) Hotels Lissabon. Von Reisenden empfohlene Hotels. http://www.tripadvisor.de/
17. Tropical Hardwood Farms (2009) Our vision. Available at: http:// tropicalhardwood-farms.com/
18. Vellas (undated) Monitoring the costs and benefits of ecotourism: equitable distribution between all actors
19. World of Tropical Nature (2010) Ecotourism. Rest in the ecological regime. Available at: http://www.equator.ru/
20. Woycle J. (2001) Tropical Ecosystems of Costa Rica. Available at: http://jrscience. wcp. muohio.edu/

1. **Акышева Сая Ермеккызы** - преподаватель колледжа КАСУ. Область научных интересов - международная экономика.
2. **Аллахвердиев Рамиз Адалатович** – докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов - экономика и предпринимательство.
3. **Аллахвердиева Эльвира Адалатовна** - докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов - экономика и предпринимательство.
4. **Ахметова Ляйля Мырзамухамбетовна** - старший преподаватель кафедры бизнеса и делового администрирования ВКГУ им. С Аманжолова. Область научных интересов - индустриально-инновационное развитие экономики.
5. **Ашимова Алтынай Сериковна** – магистрант. Область научных интересов – вопросы менеджмента.
6. **Бордияну Илона Владимировна** - доктор экономики и бизнеса, доцент. Область научных интересов - индустриально-инновационное развитие экономики
7. **Буткенова Алия Калельканова** – преподаватель колледжа КАСУ. Область научных интересов - инновационно-индустриальное развитие экономики.
8. **Горцова Наталья Павловна** – старший преподаватель, магистр менеджмента. Область научных интересов – финансы.
9. **Денисова Оксана Касымовна** - кандидат экономических наук, старший преподаватель ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов - разработка новых подходов в систему управления вузами.
10. **Джемпеисова Гульнара Ислямовна** – кандидат экономических наук, доцент ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов - международная экономика.
11. **Диксон Джон** - доктор философии, заслуженный профессор государственной политики и администрирования (Великобритания). Область научных интересов – гос. управление.
12. **Загайнов Евгений Олегович** – магистрант. Область научных интересов – менеджмент туризма.
13. **Искакова Венера Акылбековна** - магистрант. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
14. **Искендерова Фатима Велибековна** – докторант по специальности «Менеджмент», доцент, магистр менеджмента. Область научных интересов - корпоративное управление.
15. **Кабдулшарипова Алия Мухтаровна** – кандидат экономических наук, доцент ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов - экономика и предпринимательство.
16. **Казыкешова Акмарал Турсынбековна** - докторант PhD по специальности «Менеджмент» Каз ЭУ им.Т.Рыскулова. Область научных интересов - экономика и предпринимательство.
17. **Кайгородцев Александр Александрович** - доктор экономических наук, доцент. Область научных интересов – экономическая и продовольственная безопасность.
18. **Канапинов Серик Болатканович** – старший преподаватель Алматинской академии экономики и статистики. Область научных интересов - индустриально-инновационное развитие экономики.
19. **Каримбаева Гульжан Жанадилевна** - доцент ВКГУ им. С. Аманжолова. Область научных интересов - структурные аспекты повышения конкурентоспособности экономики Казахстана.
20. **Кирдасинова Касия Александровна** - кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Менеджмент» КАГУ им. С.Сейфуллина. Область экономических интересов – социально-экономическое развитие РК.
21. **Климова Наталья Николаевна** - кандидат экономических наук, старший преподаватель ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область экономических интересов – социально-экономическое развитие РК.
22. **Клиновицкая Татьяна Григорьевна** - старший преподаватель ВКГТУ им Д. Серикбаева. Область научных интересов - корпоративное управление.
23. **Кочнева Надежда Филипповна** - доцент ВКРУ. Область научных интересов - бухгалтерский учет.
24. **Крячковская Ирина Михайловна** - старший преподаватель. Область научных

интересов - управление персоналом.

25. **Курмангалиева Айжана Айтмуханбетовна** - докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов – финансы.
26. **Левченко Галина Анатольевна** - старший преподаватель ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов – экономика металлургического комплекса.
27. **Литвиненко Виктория Станиславовна** – старший преподаватель ВКРУ. Область научных интересов – финансы.
28. **Локотко Анна Вениаминовна** - кандидат экономических наук, доцент. Область научных интересов - корпоративное управление.
29. **Мадиярова Эльвира Собетоллаевна** - старший преподаватель ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов - региональная экономика.
30. **Мамбетказиев Айдар Ережепович** – докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов – вопросы менеджмента образования.
31. **Мантель Рената** – докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов - формирование и развитие туристического кластера
32. **Масленников Олег Олегович** - докторант PhD по специальности «Металлургия» ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов - монетное производство, металлургия.
33. **Махатова Аделина** - докторант PhD по специальности «Менеджмент» КазЭУ им. Т. Рыскулова. Область научных интересов – экономика фармацевтической отрасли.
34. **Немеренева Клара Токтархановна** – старший преподаватель ВКГУ им. С. Аманжолова. Область научных интересов - финансы.
35. **Непшина Виктория Николаевна** – докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов - финансы и учет.
36. **Новицкая Юлия Васильевна** - докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов – вопросы международной экономики и бизнеса.
37. **Саданова Жанар Кабыкеновна** - докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов – вопросы корпоративного управления.
38. **Сарсембаева Гульнара Жексембаевна** - докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов – вопросы менеджмента образования.
39. **Сатиева Алуа Муратбековна** – преподаватель колледжа КАСУ. Область научных интересов – менеджмент туризма.
40. **Степанова Мария Владимировна** – преподаватель, магистр менеджмента. Область научных интересов - корпоративное управление.
41. **Суйеубаева Салтанат Нурболсыновна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель ВКГТУ им Д. Серикбаева. Область научных интересов – вопросы экономики и финансов.
42. **Таубаева Жумажан Кабденовна** - доцент ВКРУ. Область научных интересов - бухгалтерский учет.
43. **Товма Наталия Александровна** – доктор Ph.D, доцент кафедры "Учет и аудит" КазНУ имени аль-Фараби. Область научных интересов - учет и аудит.
44. **Третьякова Татьяна Михайловна** – старший преподаватель. Область научных интересов -вопросы менеджмента и экономики.
45. **Фролова Юлия** - доктор бизнес-администрирования, старший преподаватель. Область научных интересов -вопросы менеджмента в бизнесе.
46. **Чернякова Елена Анатольевна** – старший преподаватель, магистр экономики и бизнеса. Область научных интересов – маркетинг.
47. **Четтыкбаев Руслан Кайратович** - докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов – управление информацией.
48. **Шакирова Клара Капановна** - старший преподаватель Кыргызского Государственного технического университета им. И. Раззакова. Область научных интересов – вопросы менеджмента и экономики.
49. **Шарипов Аскар Калиевич** - доктор экономических наук, доцент ЖГУ имени И. Жансугурова. Область научных интересов – вопросы учета и аудита.

АННОТАЦИЯЛАР

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІ ЖҮЙЕСІНІҢ КОНЦЕПЦИЯСЫ

Кайгородцев А.А.

Автор ҚР-дағы экономикалық қауіпсіздік мәселесін мемлекеттік мүддесі арқылы, тәуелсіздігі мен тұрақтылығы арқылы қарастырады.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ЗАҢДЫЛЫҚТАРЫ

Кирдасинова К.А.

Автор ҚР-дағы еңбек нарығының даму заңдылықтарын әлеуметтік-экономикалық және құқықтық аспектіде зерттейді.Статистикалық және құқықтық мәліметтер берілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНА ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯНЫ ТАРТУ ҚАЖЕТТІЛІГІ

Бордияну И.В.

Автор ҚР-на шетелдік инвестицияны тарту қажеттілігі туралы ой қозғайды.ҚР-на инвестицияны тарту жолдары қарастырылады.

«КАЗЦИНК» ЖШС-н МОДЕРНИЗАЦИЯЛАУДЫҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ АСПЕКТІС

Левченко Г.А.

Мақалада «Казцинк» ЖШС-ін экологиялық тұрғыда жетілдіру жолдары қарастырылады. Территориялық және өндірістік мысалдар келтірілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҰЛТТЫҚ ИННОВАЦИЯ ЖҮЙЕСІ: МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Канапинов С.Б.

Автор ҚР-дағы ұлттық келелі мәселелерді экономика тұрғысынан қарастырады. Тақырып бойынша кестелер мен зерттеулер келтіріледі.

ЛИЗИНГ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТТЫҢ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Ахметова Л.М.

Автор ҚР-дағы инвестициялық саясатты лизинг жүйесіндегі аспектіде қарастырады. Нақты экономикалық және статистикалық мысалдар берілген.

ИННОВАЦИЯЛЫ ЭКОНОМИКА МЕН ИННОВАЦИЯНЫҢ МӘНІ

Каримбаева Г.Ж.

Мақалада экономиканың инновациялық маңызы жаһандану тұрғысынан қарастырылады. Нақты экономикалық және статистикалық мысалдар келтірілген.

ӨНЕРКӘСІП ӨНІМДЕРІНІҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІН БАҒАЛАУДЫҢ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Искендерова Ф.В.

Автор өндіріс циклінде экологиялық қауіпсіздік мәселесі жайлы ой таратады. Кестеде ұсынылған баға көрсеткіштері қарастырылады.

КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМЫТУ МЕН ҚОЛДАУДЫҢ БАҒДАРЛАМАСЫ - ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫН МОДЕРНИАЗАЦИЯЛАУДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК НЕГІЗІ

Курмангалиева А.А.

Мақалада ҚР-ның жаһандану кезеңінде кәсіпкерліктің даму бағдарламасы мен кәсіпкерлікті қолдау туралы айтылады. Осы тақырып төңірегінде мысалдар келтірілген.

ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ БІЛІМ

Буткенова А.К.

Автор индустриалды-инновациялық экономикадағы білім мәселесін қозғайды. Нақты экономикалық және статистикалық мысалдар келтірілген.

ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙДАҒЫ МОНЕТА ӨНІМДЕРІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК ЖАҒЫНАН ӨСУІ

Масленников О.О.

Автор менеджмент сапасының жүйесін монета өнімдері саласынының бәсекеге қабілеттілік жағынан өсу аспектісінде қарастырады. Нақты мысалдар келтірілген.

ТИІМДІ КӘСІПКЕРЛІК ТИІМДІ ЭКОНОМИКАНЫҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ: ҚАЗАҚСТАНДА ҮЗДІК ХАЛЫҚАРЛЫҚ ТӘЖІРИБЕНІ ҚОЛДАНУ

Курмангалиева А.А.

Автор кәсіпкерлік мәселесін экономиканың тиімді көзі негізінде қарастырады. Шетелде қолданылған тәжірибелер жайлы айтылады.

ШЕТЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ НЕСИЕЛЕУ ЖҮЙЕСІН ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ӨЛШЕМДЕРІ

Акышева С.Е.

Автор экономикалық ұйымдардағы несиелеу жүйесін халықаралық экономика аспекті тұрғысынан зерттейді. Экономикалық және статистикалық мысалдар келтірілген.

ТМД ЕЛДЕРІНІҢ ӘЛЕМДІК ДЕҢГЕЙДЕ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН СИПАТТАЙТЫН ИНДЕКСТЕР МЕН КӨРСЕТКІШТЕРДІ БАҒАЛАУ

Джемпеисова Г.И.

Мақалада әлемдік деңгейдегі ТМД елдерінің бәсекеге қабілеттілігін қарастыратын индекстер мен көрсеткіштер бағаланады. Салыстырмалы мәліметтер берілген.

КОММЕРЦИЯ САЛАСЫНДАҒЫ ТАЛДАУ МЕН МАҚСАТТЫҢ МӘНІ

Товма Н.А.

Автор талдаудың теориялық және практикалық мәні мен оның коммерциядағы рөлі жайлы ой қозғайды. Тақырып бойынша талдаудың нақты мысалдары берілген.

ЭКОНОМИКАНЫҢ АГРАРЛЫҚ СЕКТОРЫНДАҒЫ ҚАУІПСІЗ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

Кабдулшарипова А.М.

Мақалада ҚР-ның экономикалық аграрлық секторындағы қауіпсіз кәсіпкерліктің даму бағыттары жайлы айтылады. Экономикалық және статистикалық мысалдар келтірілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК САТЫП АЛУДЫ КОНКУРСТЫҚ ТӘСІЛМЕН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ

Аллахвердиев Р.А.

Автор мемлекеттік сатып алудың конкурстық тәсілін қарастырады. Құқықтық және статистикалық мәліметтер келтірілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БОЙЫНША ӨНЕРКӘСІП ӨНІМДЕРІНІҢ КӨЛЕМІН КОРРЕЛЯЦИЯЛЫҚ ТАЛДАУ

Казыкешова А.Т.

Мақалада ҚР-дағы өнеркәсіптің корреляциялық талдау мәселесі экономикалық аспект тұрғысынан зерттеледі. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

ЭКОНОМИКАДАҒЫ КЛАСТЕРЛІК ТӘСІЛ

Клиновицкая Т.Г.

Автор экономикадағы кластерлік шешімді жаһандану аспектісінде қарастырады. Экономикалық және статистикалық мысалдар берілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ФАРМАЦЕВТИКА САЛАСЫНДАҒЫ ФАКТОРЛЫҚ ТАЛДАУ

Махатова А.

Мақалада ҚР-дағы фармацевтика саласы экономикалық аспект тұрғысынан қарастырады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар келтірілген.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ САТЫП АЛУДЫ ЖҮРГІЗУДІ БАҒА ҰСЫНЫСТАРЫНЫҢ СҰРАНЫСЫ ЖӘНЕ БІР НЕГІЗ БОЙЫНША ӨТКІЗУ ТӘСІЛІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аллахвердиев Р.А.

Автор мемлекеттік сатып алуды ақпараттық технологияны қолдану арқылы жүзеге асыру процесін қарастырады.

ТАУАРЛЫҚ-МАТЕРИАЛДЫҚ ҚОРЛАРДЫ БАСҚАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Немеренева К.Т.

Мақалада материалдық-тауар ресурстарын басқару мәселелері экономика аспектісінде зерттеледі. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар келтірілген.

ЖАҺАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЖОО-ның БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ҚАМАТАМАСЫЗ ЕТУ

Мамбетказиев Е.А.

Автор жаһандану жағдайындағы білім сапасының бәсекеге қабілеттілігі жайлы ой қозғайды. Тақырып бойынша нақты мысалдар, кестелер мен сызбалар үлгісі берілген.

БОЛОН ПРОЦЕСІ БІРЫҢҒАЙ ӘЛЕМДІК БІЛІМ КЕҢІСТІГІНДЕ ӘР ТҮРЛІ МЕМЛЕКЕТТІҢ ЖОҒАРҒЫ БІЛІМ ЖҮЙЕСІН БІРІКТІРУ ЖОЛЫ РЕТІНДЕ

Сарсембаева Г.Ж.

Мақалада Болонский процесі негізінде бірыңғай әлемдік білім кеңістігі мәселесі сөз болады. Тақырып бойынша статистикалық мәліметтер берілген.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖОО БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫНА ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАРДЫҢ ТАЛДАУЫ

Денисова О.К.

Автор ҚР-дағы ЖОО басқару жүйесінің даму тенденциясына әсер ететін анализ факторларына талдау жасайды. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

ЖОО-НЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІГІ ТҮСІНІГІНІҢ МАЗМҰНЫ

Мамбетказиев Е.А.

Автор бәсекеге қабілетті ЖОО жайлы түсінікті білім сапасы тұрғысынан қарастырады. Тақырып бойынша статистикалық мәліметтер берілген.

САПАНЫ БАСҚАРУ БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДАҒЫ БӘСЕКЕГЕҚАБІЛЕТТІЛІКТІ ЖЕТІЛДІРУ ЖӘНЕ АРТТЫРУДЫҢ ПРОЦЕСІ РЕТІНДЕ

Сарсембаева Г.Ж.

Автор білім беру саласындағы бәсекеге қабілеттілікті арттыру және жоғары сатыға көтеру процесін сапаны бақылау аспектісінде қарастырады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар келтірілген.

КӘСІПОРЫНДЫ ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАСҚАРУ

Локотко А.В., Третьякова Т.М.

Автор кәсіпорындарды дағдарысқа қарсы басқару, мысалы «ҮМЗ» АҚ мәселесі жайлы ой қозғайды.Тақырып бойынша экономикалық және статистикалық мәліметтер келтірілген.

ERP-ЖҮЙЕСІН ЕНГІЗУДІ БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІЛІГІНІҢ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Четтыкбаев Р.К.

Автор кәсіпорын ресурсының жоспарлау мен көрсеткіштерінің тиімділігі жайлы мәселені қарастырады. Тақырып бойынша формулалар, экономикалық және статистикалық мәліметтер келтірілген.

МУНИЦИПАЛДЫ МЕНЕДЖМЕНТ - ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУДЫҢ НЕГІЗІ

Крячковская И.М.

Мақалада муниципалды менеджмент жергілікті өзін-өзі басқару негізі ретінде қарастырылады. Тақырып бойынша экономикалық және статистикалық мәліметтер келтірілген.

КӨШБАСШЫЛЫҚТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ ФЕНОМЕНІ

Саданова Ж.К.

Автор көшбасшылықтың феноменін психология және менеджмент аспектісі тұрғысынан қарастырады.

ҚАЗІРГІ МЕНЕДЖМЕНТТЕГІ СЕРІКТЕСТІК ПЕН БИЛІК

Чернякова Е.А.

Мақалада корпоративтік менеджмент мәселесі билік пен серіктестік аспект тұрғысынан қаратылады. Тақырып бойынша әлеуметтік зерттеулер статистикалық мәліметтер келтірілген.

АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ЕНГІЗУ МЕНЕДЖМЕНТІ ЕГІЗУ: МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Четтыкбаев Р.К.

Автор жаңа ақпараттық технологияны енгізу жолдарындағы туындаған мәселелер туралы ой қозғайды. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар келтірілген.

ЖЕТЕКШІДЕГІ КӨШБАСШЫЛЫҚ ҚАСИЕТТЕРДІҢ ДАМУЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕ РЕТІНДЕ

Саданова Ж.К.

Мақалада жетекшідегі көшбасшылық қасиеттің дамуы әлеуметтік-экономикалық мәселе екені турасында айтылады. Тақырып бойынша әлеуметтік зерттеулер мен статистикалық мәліметтер келтірілген.

ҰЙЫМДАСҚАН МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫ ЖАҒЫМДЫ ЖАҚТАРЫ: ӨЗЕКТІЛІГІ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНҒА БЕЙІМДЕЛУІ

Фролова Ю., Диксон Дж.

Авторлар ұйымдасқан тәртіпті ҚР-ның аспектісі тұрғысынан зерттейді. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

БАСҚАРУ ТЕОРИЯСЫНДАҒЫ ӨЗГЕРІСТЕРГЕ ҚЫСҚАША ШОЛУ ЖӘНЕ ІШКІ ЖӘНЕ СЫРТҚЫ ОРТА ФАКТОРЛАРЫНЫҢ ОЛАРҒА ТӘУЕЛДІЛІГІ

Новицкая Ю.В.

Автор басқару тәуелділігіндегі өзгерістер, ішкі және сыртқы орта факторларының әсері туралы ой қозғайды.

ҰЙЫМДАСҚАН МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫ ЖАҒЫМДЫ ЖАҚТАРЫ: ҚАЗАҚСТАНДА ҰСТАНЫМДАРДЫҢ ҚОЛДАНЫЛУЫ

Фролова Ю., Диксон Дж.

Мақалада ҚР аспектісіндегі ұйымдасқан тәртіптің мәселесі жайлв айтылады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Ашимова А.С.

Автор дағдарысқа қарсы басқару құралдарының теориялық аспектілерін қарастырады. Тақырып бойынша экономикалық және статистикалық мәліметтер келтірілген.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҰЛТТЫҚ ҚАУІПСІЗДІК ЖҮЙЕСІНДЕГІ АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІ

Кайгородцев А.А.

Автор ҚР-дағы ішіп жеу қауіпсіздігін ҚР-ның ұлттық қауіпсіздігі көзқарасында қарастырады. Құқықтық және экономикалық мысалдар келтірілген.

КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУДАҒЫ МАРКЕТИНГТІК ТӘСІЛДІ ҚОЛДАНУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Кирдасинова К.А.

Мақалада автор кәсіпорын басқаруындағы маркетингтік тәсілді қолданудың ерекшеліктері туралы ой қозғайды. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

ДЕПОЗИТТІК ҚОРЛАРДЫ САҚТАУ ҮШІН БАНКТЕР ҚЫЗМЕТІНДЕГІ САЛЫҚТАРДЫҢ РӨЛІ

Суйеубаева С.Н.

Автор салық мәселесіне деген көзқарасы банктер қызметі мен депозиттерді сақтау қоры жағынан қарастырылады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ТҰРАҚТЫ ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ ФАКТОРЛАРЫ

Суйеубаева С.Н.

Мақалада коммерциялық банктердің тұрақты қызмет ету факторлары жайлы айтылады. Экономикалық және аналитикалық мәліметтер берілген.

БАНК ШЫҒЫНДАРЫН ТИІМДІ ЕТУДІҢ ӘДІСТЕРІ МЕН ТӘСІЛДЕРІ.

Климова Н.Н., Искакова В.А.

Мақалада рынок шығындарын тиімді етудің әдістер мен жолдары туралы айтылады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

БАНКТЕР ҚАЗАҚСТАНДЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ КӨЗІ РЕТІНДЕ

Непшина В.Н.

Автор Қазақстанды экономикалық жетілдірудегі қаржы-қаражат мәселесін, яғни осы мәселеде басты рөл атқаратын банктер жайлы сөз қозғайды. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар келтірілген.

ҚР АУЫЛДЫҚ ТҰТЫНУШЫЛАР КООПЕРАТИВІНДЕГІ ЕСЕП ПЕН АУДИТТІ ЖЕТІЛДІРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ.

Шарипов А.К.

Мақалада ҚР-ның ауылдық тұтынушылар кооперативіндегі есеп пен аудитті толық жетілдіру мәселесі қарастырылады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар келтіріледі.

САЛЫҚ ТӨЛЕМДЕРІНІҢ КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫНА ЖӘНЕ ОНЫҢ НӘТИЖЕСІНЕ ӘСЕРІ

Шакирова К.К.

Автор кәсіпкерлік қызметіне салық төлеудің қаражат жағдайына әсері мен нәтижелерін қарастырады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар келтіріледі.

КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМЫТУ МАҚСАТЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК ШАҒЫННЕСИЕ БАҒДАРЛАМАСЫН ІСКЕ АСЫРУДАҒЫ ШЕТЕЛ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН ТӘЖІРБИЕЛЕРІ

Аллахвердиева Э.А.

Мақалада шетел және қазақстандағы кәсіпкерлікті дамыту мақсатында шағын несиенің тәжірибесі қарастырылады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

ҚОРЛАР: ОЛАРДЫ 2 ХҚЕС –НА СӘЙКЕС ТАНУ МЕН БАҒАЛАУ

Таубаева Ж.К., Кочнева Н.Ф.

Авторлар 2- ХҚЕС стандартын қорларға қатысты көзқарас тұрғысынан қарастырады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ ҚАРЖЫНЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІ МЕН МЕХАНИЗМІ РЕТІНДЕ

Горцова Н.П.., Литвиенко В.С.

Мақалада қаржылық менеджмент қаржылық жүйе мен механизм тұрғысынан қарастырылады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

31 ХҚЕС-на СӘЙКЕС БІРЛЕСКЕН ҚЫЗМЕТКЕ ҚАТЫСУ ТУРАЛЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП БЕРУ

Кочнева Н.Ф., Таубаева Ж.К.

Авторлар қаржылық есеп беруді 31 ХҚЕС стандартына сәйкес қарастырады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

ШЕТКЕ ШЫҒАРУ-ШЕТТЕН КЕЛТІРУ ОПЕРАЦИЯЛАРЫНЫҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІК ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Мадиярова Э.С.

Автор шетке шығару-шеттен келтіру операциясының бухгалтерлік есебінің ерекшеліктерін қарастырады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ НСТИТУТТАРЫ АРАСЫНДАҒЫ ШАҒЫНҚАРЖЫЛЫҚ ҰЙЫМДАРДЫҢ (ШҚҰ) ОРНЫ МЕН РӨЛІ.

Аллахвердиева Э.А.

Мақалада ҚР қаржы институттарының арасындағы шағынқаржылық ұйымдардың орны мен рөлі талданады. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар келтірілген.

ТУРИСТІК ФИРМА ҚЫЗМЕТІН БИЗНЕС-ЖОСПАРЛАУ. ТАЛАПТАРЫ. ҚҰРЫЛЫСЫ

Загайнов Е.О.

Автор туристік фирма қызметіндегі бизнес-жоспарлау процесін зерттейді. Аталған процестің талаптары мен құрылыстары қарастырылады.

ТУРИЗМНІҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕСІН ЗЕРТТЕУДІҢ ЖҮЙЕЛІ ТӘСІЛІ

Степанова М.В.

Мақалада туризмнің негізгі мәселесін зерттеудің жүйелі тәсілі қарастырылады. Тәсілді қарастырудың талаптары мен құрылыстары талданады.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ДАМУЫ

Сатиева А.М.

Автор Қазақстандағы туризм саласын оның территориялық тұрған жерінен зерттейді. Тақырып бойынша кестелер мен сызбалар берілген.

ТУРИЗМ МЕНЕДЖМЕНТІ: ЭКО-МӘДЕНИЕТТІК ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ

Мантель Р.

Мақалада туристік қызмет менеджментіндегі экономикалық және эко-мәдениеттік тиімділік жағы қарастырылады. Тақырып бойынша нақты мысалдар берілген.

ҚАЗАҚСТАН ТУРИСТІК МЕНЕДЖМЕНТІНДЕГІ ПОТЕНЦИАЛДЫ ЭКОНОМИКАНЫҢ ТИІМДІЛІГІ

Мантель Р.

Автор туристік менеджменттегі потенциалды экономиканың тиімділігін талдайды. Тақырып бойынша нақты мысалдар келтіріледі.

АННОТАЦИИ

КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА

Кайгородцев А.А.

Автор рассматривает вопросы экономической безопасности в РК через аспекты государственных интересов, устойчивости и независимости. Приводятся таблицы по данной теме.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Кирдасинова К.А.

Автор изучает закономерности развития рынка труда в РК в правовом и социально-экономическом аспекте. Приводятся юридические и статистические данные.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ КАЗАХСТАН

Бордияну И.В.

Автор рассматривает необходимость привлечения иностранных инвестиций в РК. Изучаются варианты привлечения инвестиций в РК.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МОДЕРНИЗАЦИИ ТОО «КАЗЦИНК»

Левченко Г.А.

В статье рассматриваются варианты модернизации производственного цикла ТОО «Казцинк» в аспекте экологии. Приводятся промышленные и территориальные примеры.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Канапинов С.Б.

Автор рассматривает вопросы национальной системы РК в аспекте модернизации экономики. Приводятся таблицы и исследования по данной теме.

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ахметова Л.М.

Автор рассматривает инвестиционную политику РК в аспекте лизинговой системы. Приводятся статистические и конкретные экономические примеры.

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Каримбаева Г.Ж.

В статье изучается сущность инноваций в экономике в аспекте глобализации. Приводятся статистические и конкретные экономические примеры.

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Искендерова Ф.В.

Автор рассматривает вопросы экологической безопасности в производственном цикле. Рассматриваются показатели оценки, которые представлены в таблице.

ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ОСНОВА СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Курмангалиева А.А.

В статье рассматриваются программы поддержки и развития предпринимательства в РК в период глобализации. Приводятся примеры фондов.

ОБРАЗОВАНИЕ В ИНДУСТРИАЛЬНО - ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Буткенова А.К.

Автор рассматривает вопросы образования в индустриально-инновационной экономике. Приводятся статистические и конкретные экономические примеры.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОНЕТНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Масленников О.О.

Автор рассматривает вопросы системы менеджмента качества в аспекте повышения конкурентоспособности в области монетного производства. Приводятся конкретные примеры.

ЭФФЕКТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ: ВНЕДРЕНИЕ ЛУЧШЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

Курмангалиева А.А.

Автор изучает вопросы предпринимательства как основы эффективной экономики. Рассматриваются варианты зарубежного опыта по данному вопросу.

ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Акышева С.Е.

Автор изучает вопросы экономической организации системы кредитования в аспекте международной экономики. Приводятся экономические и статистические примеры.

ОЦЕНКА ИНДЕКСОВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ПОКАЗЫВАЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН СНГ НА МИРОВОМ УРОВНЕ

Джемпеисова Г.И.

В статье оцениваются индексы показателей, рассматривающие конкурентоспособность стран СНГ на мировом уровне. Приводятся сравнительные данные.

СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ АНАЛИЗА В КОММЕРЦИИ

Товма Н.А.

Автор рассматривает теоретическое и практическое значение сущность анализа и его роль в коммерции. Приводятся конкретные примеры проведения анализа по данному вопросу.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗРИСКОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Кабдулшарипова А.М.

В статье рассматривается аграрный сектор экономики РК в аспекте безрискового предпринимательства, его основные направления. Приводятся экономические и статистические примеры.

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК СПОСОБОМ КОНКУРСА РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аллахвердиев Р.А.

Автор рассматривает конкурсный способ осуществления государственных закупок. Приводятся правовые и статистические данные.

КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Казыкешова А.Т.

В статье изучается вопрос корреляционного анализа промышленности РК в экономическом аспекте. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИКЕ

Клиновицкая Т.Г.

Автор рассматривает кластерный подход в экономике в аспекте глобализации. Приводятся экономические и статистические примеры.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Махатова А.

В статье рассматривается фармацевтическая отрасль РК в экономическом аспекте. Приводятся конкретные примеры, таблицы и схемы по данной теме.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОК В КАЗАХСТАНЕ СПОСОБОМ ЗАПРОСА ЦЕНОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ИЗ ОДНОГО ИСТОЧНИКА

Аллахвердиев Р.А.

Автор рассматривает процесс осуществления государственных закупок с использованием информационных технологий. Приводятся конкретные примеры, таблицы и схемы по данной теме.

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Немеренева К.Т.

В статье изучаются вопросы управления товарно-материальными ресурсами в аспекте экономики. Приводятся конкретные примеры, таблицы и схемы по данной теме.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Мамбетказиев А.Е.

Автор рассматривает вопросы конкурентоспособности и качества образования в условиях глобализации. Приводятся конкретные примеры, таблицы и схемы по данной теме.

БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС КАК СПОСОБ ОБЪЕДИНЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ГОСУДАРСТВ В ЕДИНОЕ МИРОВОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО

Сарсембаева Г.Ж.

В статье рассматриваются вопросы единого мирового образовательного пространства в условиях Болонского процесса. Приводятся статистические данные по этой теме.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗАМИ В КАЗАХСТАНЕ

Денисова О.К.

Автор проводит анализ факторов, влияющих на тенденции развития системы управления вузами в РК. Приводятся схемы и таблицы по данной теме.

СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

Мамбетказиев А.Е.

Автор рассматривает понятие о конкурентоспособности вуза в аспекте качества образования. Приводятся статистические данные по этой теме.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КАК ПРОЦЕСС СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Сарсембаева Г.Ж.

Автор рассматривает процесс совершенствования и повышения конкурентоспособности в сфере образовательных услуг в аспекте управления качеством. Приводятся схемы и таблицы по данной теме.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Локотко А.В., Третьякова Т.М.

Автор рассматривается вопрос антикризисного управления предприятием на пример АО «УМЗ». Приводятся статистические и экономические данные по этой теме.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЕМ ERP-СИСТЕМ

Четтыкбаев Р.К.

Автор рассматривает вопрос планирования ресурсов предприятия и показатели их эффективности. Приводятся статистические и экономические данные, формулы по этой теме.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ОСНОВА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Крячковская И.М.

В статье рассматривается вопрос муниципального менеджмента как основы местного самоуправления. Приводятся статистические и экономические данные по этой теме.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА

Саданова Ж.К.

Автор рассматривает феномен лидерства в аспекте психологии и менеджмента. Приводятся основные классификации и исследования по данному понятию.

ВЛАСТЬ И ПАРТНЕРСТВО В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Чернякова Е.А.

В статье рассматривается вопрос о корпоративном менеджменте в аспекте власти и партнерства. Приводятся данные статистических и социологических исследований.

МЕНЕДЖМЕНТ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Четтыкбаев Р.К.

Автор рассматривает проблемы, возникающие на пути внедрения новых информационных технологий. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

РАЗВИТИЕ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Саданова Ж.К.

В статье рассматривается вопрос развития лидерских качеств руководителя как социально-экономическая проблема. Приводятся данные статистических и социологических исследований.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ: АКТУАЛЬНОСТЬ И ОРИЕНТИРОВАНИЕ НА КАЗАХСТАН

Фролова Ю., Диксон Дж.

Авторы изучают вопросы организационного поведения в аспекте РК. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

КРАТКИЙ ОБЗОР ТЕОРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ И ИХ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ

Новицкая Ю.В.

Автор рассматривает зависимость управления изменениями в зависимости от факторов внешней и внутренней среды. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ: ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ В КАЗАХСТАНЕ

Фролова Ю., Диксон Дж.

В статье рассматриваются вопросы организационного поведения в аспекте РК. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕТОДОВ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ашимова А.С.

Автор рассматривает теоретические аспекты методов антикризисного управления. Приводятся статистические и экономические данные по этой теме.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Кайгородцев А.А.

Автор рассматривает продовольственную безопасность РК как аспект национальной безопасности РК. Приводятся правовые и экономические примеры.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОДХОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кирдасинова К.А.

В статье автор изучает вопрос особенностей использования маркетинговых подходов в управлении предприятием. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

РОЛЬ НАЛОГОВ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ФОНДОВ

Суйеубаева С.Н.

Автор рассматривает налоги в аспекте банковской деятельности и сохранении депозитных фондов. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ФАКТОРЫ СТАБИЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Суйеубаева С.Н.

В статье изучаются факторы стабильного функционирования коммерческих банков. Приводятся аналитические и экономические данные.

СПОСОБЫ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ БАНКА

Климова Н.Н., Искакова В. А.

В статье изучаются способы и методы оптимизации затрат рынка. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

БАНКИ КАК ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ КАЗАХСТАНА

Непшина В.Н.

Автор рассматривает вопрос финансирования экономической модернизации РК, в котором главную роль играют банки. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И АУДИТА В СЕЛЬСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВАХ РК

Шарипов А. К.

В статье рассматриваются вопросы совершенствования учета и аудита в сельских потребительских кооперативах РК. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шакирова К.К.

Автор рассматривает вопрос влияния налоговых платежей на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ЗАРУБЕЖНЫЙ И КАЗАХСТАНСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аллахвердиева Э.А.

В статье рассматривается зарубежный и казахстанский опыт микрокредитования с целью развития предпринимательства. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ЗАПАСЫ: ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 2

Таубаева Ж.К., Кочнева Н.Ф.

Авторы рассматривают стандарты МСФО 2 в аспекте отношения к запасам. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Горцова Н.П., Литвиненко В.С.

В статье рассматривается финансовый менеджмент как система и механизм управления финансами. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОБ УЧАСТИИ В СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В СООТВЕТСТВИЕ С МСФО 31

Кочнева Н.Ф., Таубаева Ж.К.

Авторы рассматривают финансовую отчетность в соответствии со стандартами МСФО 31. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Мадиярова Э.С.

Автор рассматривает особенности бухгалтерского учета экспортно-импортных операций. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

МЕСТО И РОЛЬ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МФО) СРЕДИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аллахвердиева Э.А.

В статье анализируется вопрос о месте и роли микрофинансовых организаций среди финансовых институтов РК. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ. ТРЕБОВАНИЯ. СТРУКТУРА

Загайнов Е.О.

Автор изучает процесс бизнес-планирования деятельности туристской фирмы. Рассматриваются требования и структура к данному процессу.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ТУРИЗМА

Степанова М.В.

В статье рассмотрен системный подход к исследованию основных проблем туризма. Анализируются требования и структура к данному подходу.

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Сатиева А.М.

Автор изучает туризм в Казахстане в точки зрения его территориальной расположенности. Приводятся таблицы и схемы по данной теме.

МЕНЕДЖМЕНТ ТУРИЗМА: ЭКО-КУЛЬТУРНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Мантель Р.

В статье рассмотрены эко-культурная и экономическая эффективность в менеджменте туристкой деятельности. Приводятся конкретные примеры по данной теме.

ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ТУРИСТСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КАЗАХСТАНА

Мантель Р.

Автор анализирует потенциальную экономическую эффективность в туристском менеджменте. Приводятся конкретные примеры по данной теме.

ANNOTATIONS

THE CONCEPT OF ECONOMIC SECURITY OF KAZAKHSTAN

Kaigorodtsev A.A.

The author describes issues of economic security of Kazakhstan through the aspects of state interests, stability and independence. The article contains illustrative charts.

TRENDS AND PECULIARITIES OF LABOR MARKET DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Kirdassinova K.A.

The author studies legal, social and economic aspects in tendencies of development of labor market in Kazakhstan through. The article contains legal and statistical data on the topic.

THE NECESSITY OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS TO THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Bordiyanu I.V.

The author describes necessity of attracting foreign investments to the Republic of Kazakhstan and examines options of mobilizing foreign investments.

ENVIRONMENTAL ASPECT OF “KAZZINC” LLC MODERNIZATION

Levchenko G.A.

The article describes environment-friendly alternatives in modernization of “Kazzink” LLC operation process. The author provides local and industry-wide examples.

NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Kanapinov S.B.

The author describes economy modernization aspects in the national system of the Republic of Kazakhstan. The article contains illustrative charts on the topic.

LEASING AS AN INSTRUMENT OF KAZAKHSTAN INVESTMENT POLICY

Akhmetova L.M.

The article describes the role of leasing in the investment policy of the republic of Kazakhstan. The author provides statistical data and examples.

THE NATURE OF INNOVATIONS AND INNOVATION ECONOMY

Karimbayeva G.Z.

The article studies the nature of innovations influenced by globalization. The author provides statistical data and examples.

COMMERCIAL PRODUCTION ENVIRONMENTAL SECURITY INDICES

Iskenderova F.V.

The author studies issues of environmental security in commercial production. The article provides assessment indices arranged in the form of a table.

PROGRAMS OF ENTERPRISE SUPPORT AND DEVELOPMENT AS THE BASIC MEANS OF SOCIAL MODERNIZATION OF KAZAKHSTAN ECONOMY

Kurmangaliyeva A.A.

The article describes programs of enterprise support and development in Kazakhstan in the period of globalization. The author provides examples.

EDUCATION IN INDUSTRIAL INNOVATIVE ECONOMY

Butkenova A.K.

The author describes issues of education in industrial innovative economy. The author provides statistical data and examples.

INCREASING COMPETITIVENESS OF MONETARY UNITS IN MODERN ECONOMY

Maslennikov O.O.

The author describes issues of quality management system as means of increasing competitiveness of mints. The article provides concrete examples.

EFFECTIVE ENTREPRENEURSHIP - A FOUNDATION FOR EFFICIENT ECONOMY: IMPLEMENTING BEST INTERNATIONAL PRACTICES IN KAZAKHSTAN

Kurmangaliyeva A.A.

The article describes entrepreneurship as the basic means of developing efficient economy. The author studies best international practices in this field.

PARAMETERS OF CREDIT SYSTEM ORGANIZATION IN FOREIGN ECONOMIES

Akysheva Y.S.

The article studies issues of credit system organization in the development of international economy. The author provides statistical data and examples.

ASSESSMENT OF CIS COUNTRIES INTERNATIONAL COMPETITIVENESS RATES AND INDICES

Dzhempeyissova G.I.

The article describes rates indicating competitiveness of CIS countries at the international level. The author provides some comparative materials

NATURE AND FUNCTION OF ANALYSIS IN COMMERCIAL ACTIVITY

Tovma N.A.

The author describes theoretical and practical importance of analysis and its role in commercial activity. The article contains statistical data and examples.

BASIC MEANS OF ENSURING RISK-FREE ENTERPRISE IN AGRICULTURE

Kabdulsharipova A.M.

The article describes agriculture industry of the Republic of Kazakhstan through the aspect of risk-free enterprises and main directions of its development. The author provides statistical data and examples.

COMPETITIVE PUBLIC PURCHASES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Allakhverdiyev R.A.

The author describes competition as the means of public purchase. The article contains legal and statistical data.

CORRELATION ANALYSIS OF INDUSTRIAL OUTPUT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Kazykeshova A.T.

The article studies economic aspects of Kazakhstan industrial output correlation analysis. The author provides charts and schemes illustrating the topic.

CLUSTER APPROACH IN ECONOMY

Klinovitskaya T.G.

The article describes the use of cluster approach in economy in the period of globalization. The author provides economic and statistical examples.

FACTOR ANALYSIS OF KAZAKHSTAN PHARMACEUTICAL INDUSTRY

Makhatova A.

The article describes economic aspect of Kazakhstan pharmaceutical industry. The author provides illustrative examples, charts and schemes.

PECULIARITIES OF PURCHASE IN KAZAKHSTAN BY INQUIRING PRICE BIDS FROM A SINGLE RESOURCE

Allakhverdiyev R.A.

The author describes the process of public purchasing with the help of information technologies. The article provides illustrative examples, charts and schemes.

ISSUES OF INVENTORY RESERVES MANAGEMENT

Nemereneva K.T.

The article studies economic issues of inventory reserves management. The author provides illustrative examples, charts and schemes.

HIGHER EDUCATION INSTITUTION COMPETITIVENESS IN THE PERIOD OF GLOBALIZATION

Mambetkaziyev A.Y.

The article studies issues of education quality and competitiveness in the period of globalization. The author provides illustrative examples, charts and schemes.

BOLOGNA PROCESS AS MEANS OF CREATING A UNIFIED EDUCATIONAL SPACE

Sarsembayeva G.Z.

The article describes the issues of a unified educational space influenced by the Bologna process. The author provides statistical data on the issue.

ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF UNIVERSITY MANAGEMENT SYSTEM IN KAZAKHSTAN

Denissova O.K.

The author analyses factors making the major impact on the development of university management system in the Republic of Kazakhstan. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

THE NATURE OF THE UNIVERSITY COMPETITIVENESS NOTION

Mambetkaziyev A.Y.

The author describes the role of education quality in determining university competitiveness. The author provides statistical data on the issue.

QUALITY MANAGEMENT AS THE PROCESS OF INCREASING COMPETITIVENESS IN EDUCATION

Sarsembayeva G.Z.

The author describes the process of increasing competitiveness in education through improving quality management. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

ENTERPRISE ANTI-CRISIS MANAGEMENT

Lokotko A.V., Tretyakova T.M.

The article discusses issues of anti-crisis management based on the study of “UMP” JSC operation. The authors provide statistical and economic data on the issue.

INDICES OF ERP-SYSTEM IMPLEMENTATION EFFECTIVENESS

Chettykbayev R.K.

The article discusses the issues of planning enterprise resources and their effectiveness indices. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

MUNICIPAL MANAGEMENT AS THE BASIS FOR LOCAL SELF-MANAGEMENT

Kryachkovskaya I.M.

The article discusses issues of municipal management as the basis for local self-governance. The author provides statistical and economic data on the issue.

SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF LEADERSHIP

Sadanova Z.K.

The author describes managerial and psychological aspects of leadership. The article contains description of major taxonomies and research data on the issue.

POWER AND PARTNERSHIP IN CONTEMPORARY MANAGEMENT

Chernyakova Y.A.

The article discusses aspects of power and partnership in corporate management. The author provides statistical and social research data on the issue.

INFORMATION TECHNOLOGIES IMPLEMENTATION MANAGEMENT: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Chettykbayev R.K.

The author describes issues in implementation of new information technologies. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

DEVELOPMENT OF MANAGER LEADERSHIP QUALITIES AS A SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEM

Sadanova Z.K.

The article discusses social and economic aspects of development leadership qualities in managers. The author provides statistical and social research data on the issue.

POSITIVE ORGANIZATIONAL BEHAVIOR: I. ITS RELEVANCE AND TRANSFERABILITY TO KAZAKHSTAN

Frolova Y., Dixon J.

The article discusses aspects of organizational behavior in Kazakhstan. The authors provide illustrative examples, charts and schemes.

OVERVIEW OF CHANGE THEORIES AND THEIR DEPENDENCE ON EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS

Novitskaya Y.

The author describes dependence of change management strategies and models on organization external and internal environment. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

POSITIVE ORGANIZATIONAL BEHAVIOR: II. ITS APPLICATION TO KAZAKHSTAN

Frolova Y., Dixon J.

The article discusses issues and peculiarities of organizational behavior in Kazakhstan. The author provides illustrative examples, charts and schemes.

THEORETICAL ASPECTS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT METHODS

Ashimova A.S.

The author describes theoretical aspects of anti-crisis management methods. The article contains statistical and economic data on the issue.

THE ROLE OF FOOD SECURITY IN THE SYSTEM OF KAZAKHSTAN NATIONAL SECURITY

Kaigorodtsev A.A.

The article discusses food security of the Republic of Kazakhstan as the aspect of the country's national security. The author provides legal and economic examples.

PECULIARITIES OF USING MARKETING APPROACHES TO ENTERPRISE MANAGEMENT

Kirdassinova K.A.

The article discusses peculiar issues of using marketing approaches to enterprise development. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

THE ROLE OF TAXES IN OPERATION OF BANKS AND DEPOSIT FUNDS

Suiyeubayeva S.N.

The article discusses the role of taxes in operation of banks and deposit funds maintenance. The author provides illustrative examples, charts and schemes.

COMMERCIAL BANKS STABILITY FACTORS

Suiyeubayeva S.N.

The author describes factors of stable operation of commercial banks. The article contains analytical and economic data.

WAYS AND METHODS OF BANK EXPENDITURES OPTIMIZATION

Klimova N.N., Iskakova V.A.

The article examines ways and methods of market expenditures optimization. The author provides illustrative examples, charts and schemes.

BANKS AS THE MAJOR SOURCE OF FINANCING ECONOMIC MODERNIZATION OF KAZAKHSTAN

Nepshina V.N.

The author studies issues and the role of banks in financing economic modernization in the Republic of Kazakhstan. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

PROBLEMS OF PUBLIC ACCOUNTING IN VILLAGE CONSUMER COOPERATIVE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Sharipov A.K.

The article examines problems of public accounting in village consumer cooperative in Kazakhstan. The author provides illustrative examples, charts and schemes.

INFLUENCE OF TAX PAYMENT ON COMMERCIAL ENTERPRISE FINANCIAL WELFARE AND OUTCOMES

Shakirova K.K.

The article describes influence of tax payments on financial stability and operation outcomes of an enterprise. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

KAZAKHSTAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE IN REALIZATION OF STATE MICROCREDIT PROGRAMS AIMED AT DEVELOPMENT OF COMMERCIAL ENTERPRISE

Allakhverdiyeva A.A.

The article discusses experience of Kazakhstan and other countries in granting microcredits in order to support enterprise development. The author provides illustrative examples, charts and schemes.

RESERVES: RECOGNITION AND ASSESSMENT IN ACCORDANCE WITH IFRS 2

Taubayeva Z.K., Kochneva N.F.

The authors describe International Financial Reporting Standards 2 and their relationship to the reserves. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

FINANCIAL MANAGEMENT AS A SYSTEM AND MECHANISM OF MANAGING FINANCES

Gortsova N.P., Litvinenko V.S.

The article examines the system and mechanism of financial management. The authors provide illustrative examples, charts and schemes.

JOINT ACTIVITY FINANCIAL ACCOUNTABILITY IN ACCORDANCE WITH IFRS 31

Kochneva N.F., Taubayeva Z.K.

The authors describe financial accountability in accordance with IFRS 31. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

PECULIARITIES OF IMPORT-EXPORT OPERATION AUDITING

Madiyarova E.S.

The author examines peculiarities of import-export operation auditing. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

THE ROLE AND INFLUENCE OF MICROFINANCIAL ORGANIZATIONS ON FINANCIAL INSTITUTIONS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Allakhverdiyeva E.A.

The article discusses role and influence of microfinancial organizations on financial institutions of the republic of Kazakhstan. The author provides statistical data on the issue.

TOUR AGENCIES BUSINESS PLANNING. REQUIREMENTS AND STRUCTURE.

Zagainov Y.O.

The author studies the process of planning tour agencies operation. It also provides requirements to and structure of this process.

THE SYSTEM APPROACH TO EXAMINATION OF MAJOR PROBLEMS OF TOURISM

Stepanova M.V.

The article discusses the system approach to examination of major problems of tourisms analyses requirements and structure of this approach.

DEVELOPMENT OF TOURISM IN KAZAKHSTAN

Satiyeva A.M.

The author studies the tourism industry in Kazakhstan from the point of view of the country's geographical location. The article contains tables and schemes illustrating the issue.

TOURISM MANAGEMENT: ECO-CULTURE AND ECONOMIC BENEFITS

Mantel R.

The article discusses eco-cultural and economic effectiveness in managing tourism. The author provides illustrative examples, charts and schemes.

POTENTIAL ECONOMIC BENEFITS OF TOURISM MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN

Mantel R.

The author analyses potential economic effectiveness in tourism management. The article contains examples illustrating the issue.

ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА
Кайгородцев А.А. 3

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН
Кирдасинова К.А. 10

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ КАЗАХСТАН
Бордияну И.В. 14

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МОДЕРНИЗАЦИИ ТОО «КАЗЦИНК»
Левченко Г.А. 19

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ
Канапинов С.Б. 23

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН
Ахметова Л.М. 29

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ
Каримбаева Г.Ж. 33

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
Искендерова Ф.В. 37

ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ОСНОВА СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА
Курмангалиева А.А. 41

ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ БІЛІМ
Буткенова А.К. 47

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОНЕТНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ
Масленников О.О. 51

EFFECTIVE ENTREPRENEURSHIP - A FOUNDATION FOR EFFICIENT ECONOMY: IMPELEMENTING BEST INTERNATIONAL PRACTICES IN KAZAKHSTAN
Kurmangaliyeva A.A. 58

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

ШЕТЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ НЕСИЕЛЕУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҰЙЫМДАСТЫРУ ПАРАМЕТРЛЕРІ
Акышева С.Е. 63

ӘЛЕМДІК ДЕҢГЕЙДЕГІ ТМД ЕЛДЕРІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН СИПАТТАЙТЫН ИНДЕКСТЕР МЕН КӨРСЕТКІШТЕРДІ БАҒАЛАУ
Джемпеисова Г.И. 70

ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ АНАЛИЗА В КОММЕРЦИИ
Товма Н.А. 76

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗРИСКОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ
Кабдулшарипова А.М. 84

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК СПОСОБОМ КОНКУРСА РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН
Аллахвердиев Р.А. 90

КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН
Казыкешова А.Т. 99

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИКЕ
Клиновицкая Т.Г. 104

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
Махатова А. 108

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОК В КАЗАХСТАНЕ СПОСОБОМ ЗАПРОСА ЦЕНОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ИЗ ОДНОГО ИСТОЧНИКА
Аллахвердиев Р.А. 112

ТАУАРЛЫҚ-МАТЕРИАЛДЫҚ ҚОРЛАРДЫ БАСҚАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ
Немеренева К.Т. 118

УПРАВЛЕНИЕ ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
Мамбетказиев А.Е. 123

БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС КАК СПОСОБ ОБЪЕДИНЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ГОСУДАРСТВ В ЕДИНОЕ МИРОВОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО
Сарсембаева Г.Ж. 131

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗАМИ В КАЗАХСТАНЕ
Денисова О.К. 135

СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА
Мамбетказиев А.Е. 141

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КАК ПРОЦЕСС СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
Сарсембаева Г.Ж. 145

ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ
Локотко А.В., Третьякова Т.М. 150

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЕМ ERP-СИСТЕМ
Четтыкбаев Р.К. 154

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ОСНОВА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
Крячковская И.М. 161

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА
Саданова Ж.К. 166

ВЛАСТЬ И ПАРТНЕРСТВО В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ
Чернякова Е.А. 171

МЕНЕДЖМЕНТ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ
Четтыкбаев Р.К. 176

РАЗВИТИЕ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА
Саданова Ж.К. 182

POSITIVE ORGANIZATIONAL BEHAVIOR: I. ITS RELEVANCE AND TRANSFERABILITY TO KAZAKHSTAN
Frolova Y., Dixon J. 188

OVERVIEW OF CHANGE THEORIES AND THEIR DEPENDENCE ON EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS
Novitskaya Y. 191

POSITIVE ORGANIZATIONAL BEHAVIOR: II. ITS APPLICATION TO KAZAKHSTAN
Frolova Y., Dixon J. 198

ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАСҚАРУДЫҢ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ
Ашимова А.С. 201

МАРКЕТИНГ

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
Кайгородцев А.А. 207

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОДХОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ
Кирдасинова К.А. 213

МОДЕРНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

ДЕПОЗИТТЕРДІ САҚТАНДЫРУ ҚОРЛАРЫНЫҢ БАНКТІК ЖҮЙЕГЕ САЛЫМДАРДЫ ТАРТУДАҒЫ РӨЛІ. ДЕПОЗИТТЕРДІ САҚТАНДЫРУДЫҢ ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕСІ
Суйеубаева С.Н. 219

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ТҰРАҚТЫ ФУНКЦИОНАЛДАУЫНЫҢ ФАКТОРЛАРЫ
Суйеубаева С.Н. 226

СПОСОБЫ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ БАНКА
Климова Н.Н., Искакова В. А. 232

БАНКИ КАК ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ КАЗАХСТАНА
Непшина В.Н. 236

ФИНАНСЫ И УЧЕТ

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И АУДИТА В СЕЛЬСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВАХ РК
Шарипов А. К. 242

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Шакирова К.К. 247

ЗАРУБЕЖНЫЙ И КАЗАХСТАНСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
Аллахвердиева Э.А. 251

ЗАПАСЫ: ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 2
Таубаева Ж.К., Кочнева Н.Ф. 255

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ
Горцова Н.П., Литвиненко В.С. 261

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОБ УЧАСТИИ В СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В СООТВЕТСТВИЕ С МСФО 31
Кочнева Н.Ф., Таубаева Ж.К. 263

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ
Мадиярова Э.С. 267

МЕСТО И РОЛЬ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МФО) СРЕДИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
Аллахвердиева Э.А. 272

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ. ТРЕБОВАНИЯ. СТРУКТУРА
Загайнов Е.О. 279

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ТУРИЗМА
Степанова М.В. 283

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ДАМУЫ
Сатиева А.М. 288

TOURISM MANAGEMENT: ECO-CULTURE AND ECONOMIC BENEFITS
Mantel R. 293

POTENTIAL ECONOMIC BENEFITS OF TOURISM MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN
Mantel R. 298

АВТОРЫ НОМЕРА 303

АННОТАЦИИ 305

СОДЕРЖАНИЕ 323

Республиканское научное издание

Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Выпуск 3
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВА

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта РК.
Свидетельство о постановке на учет СМИ № 5888-ж от 11.04.2005.
Журнал включен в Перечень научных изданий Комитета по контролю в сфере образования и науки МОН РК, рекомендованных для публикации основных результатов диссертации по экономическим наукам.

Ответственный за выпуск К.Н. Хаукка
Верстка В.М. Матвиенко
Технический редактор Т.В. Левина

Отпечатано в Казахстанско-Американском Свободном Университете

Подписано в печать 22.08.2012	Формат 60x84/ $^{1}/_{8}$	Объем 40,9 усл.печ.л.
29.7 уч.-изд.л	Тираж 1000 экз.	Цена договорная