

№ 2 (17)

**ҚЭУ Жаршысы: экономика, философия,  
педагогика, юриспруденция  
ЖУРНАЛЫ**

---

**ЖУРНАЛ**

**Вестник КЭУ: экономика, философия,  
педагогика, юриспруденция**

Издается с июля 2003 г.  
2003 жылдың шілдесінен шығады

ISSN 1998-7862

**Жазылу индексі: 74106**  
**Подписной индекс: 74106**

---

**МІРЗІМДІЛІГІ ЖЫЛЫНА 4 РЕТ**

**• ПЕРИОДИЧНОСТЬ 4 РАЗА В ГОД**

---

Журнал Қазақстан Республикасының  
Мәдениет, ақпарат және қоғамдық  
келісім министрлігінде тіркелген  
(тіркеу куәлігі № 3672-Ж  
11.03.2003 ж.)

МЕНШІК ИЕСІ  
Қазақтұтынуодағы Қарағанды  
экономикалық университеті  
мемлекеттік емес мекемесі

Журнал зарегистрирован в  
Министерстве культуры, информации  
и общественного согласия  
Республики Казахстан  
(регистрационное свидетельство  
№ 3672-Ж от 11.03.2003 г.)

СОБСТВЕННИК  
Негосударственное учреждение  
“Қарагандинский экономический  
университет Казпотребсоюза”  
(г. Караганда)

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

<b>Аймагамбетов Е.Б.</b>	ректор, доктор экономических наук, профессор (председатель)
<b>Сатубадин С.С.</b>	академик НАН РК, доктор экономических наук, профессор
<b>Алимбаев А.А.</b>	директор института регионального развития, д.э.н., профессор
<b>Алиев У.Ж.</b>	доктор экономических наук, доцент
<b>Григорова Т.В.</b>	зав. кафедрой экономической теории СибУПК, доктор экономических наук, профессор (г.Новосибирск)
<b>Ефремова Г.М.</b>	доктор экономических наук, профессор СибУПК (г.Новосибирск)
<b>Искакова З.Д.</b>	доктор экономических наук, профессор КЭУ
<b>Касенов Б.К.</b>	доктор философских наук, профессор
<b>Николенко С.С.</b>	доктор экономических наук, профессор Полтавского кооперативного института (Полтава)
<b>Невматулин А.М.</b>	проректор по научной работе кандидат экономических наук, профессор КЭУ (зам.председателя)

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

<b>Айнабек К.С.</b>	директор НОЦ университета, д.э.н. , профессор
<b>Борбасова З.Н.</b>	д.э.н., доцент, зав. кафедрой маркетинга
<b>Весельская Н.Р.</b>	к. ю. н., доцент, зав.кафедрой правового регулирования экономических отношений
<b>Сальжанова З. А.</b>	д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и менеджмента
<b>Серикова Г. С.</b>	к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник НОЦ университета
<b>Сихимбаева Д.Р.</b>	д.э.н., профессор, профессор кафедры Экономики и менеджмента
<b>Накипова Г.Н.</b>	д.э.н., декан учетно-финансового факультета
<b>Осик Ю.Н.</b>	к.т.н.. доцент, ведущий научный сотрудник НОЦ

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<b>Айнабек К.С.</b> АДАМ - ШАРУАШЫЛЫҚ ЖҮРГІЗУ СУБЪЕКТІСІ РЕТІНДЕ . . . . .	5
<b>Кадырова Г.А.</b> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РК В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ . . . . .	11
<b>Жакишева А.А.</b> ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАЗАХСКОЙ РЕСПУБЛИКИ . . . . .	13
<b>Тержанова А.Ж.</b> ПРОЦЕССЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ . . . . .	18

### ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

<b>Раисов Э.М.</b> НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН . . . . .	21
<b>Есенгалиева А.М.</b> ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАЗАХСТАНА И РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ . . . . .	26
<b>Адыкамова Ж.Д.</b> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАРАЩИВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРИ ПОМОЩИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ КАК ИННОВАЦИОННОЙ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ . . . . .	28
<b>Жеңісбек А.</b> ПОСТДАҒДАРЫСТЫҚ КЕЗЕҢДЕ МЕМЛЕКЕТТІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТЫН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ . . . . .	32
<b>Омаров М.Е.</b> РОЛЬ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА . . . . .	36

### СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

<b>Бирюков В.В.</b> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СТРУКТУРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ . . . . .	40
<b>Капелюк З.А. Капелюк С.Д.</b> ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА В ИССЛЕДОВАНИИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА . . . . .	42
<b>Иманалиева Ж.Т.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ УЧИТЕЛЕЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ . . . . .	48
<b>Абдрахманова А.С.</b> ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ . . . . .	51
<b>Утепова М.М.</b> К ВОПРОСУ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЦЕНТРОВ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИННОВАЦИЙ В ВУЗАХ В РАМКАХ ПРОЕКТА "ТЕМПУС PERSEUS" . . . . .	53
<b>Абдрахманова А.С.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ . . . . .	55
<b>Кудумбетова Л.Б.</b> АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ КАЗАХСТАНА . . . . .	57

### ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

<b>Ажаипова И.Ш.</b> СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВ КОРПОРАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) ПРОМЫШЛЕННОСТИ АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ . . . . .	60
---	----

<b>Абдрахманов Н.Т.</b> КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДЕГІ НЕСИЕ ТӘУЕКЕЛІ ЖӘНЕ ОНЫ БАСҚАРУ. ....	63
<b>Елшибеков С.</b> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ. ....	65
<b>Кожанов Б.</b> ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ - КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ПРОЕКТОВ В КАЗАХСТАНЕ. ....	68
<b>Мороз А.В., Усепян Л.Х.</b> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ С УЧЕТОМ ПРЕВЕНТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ИДЕНТИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ. ....	72
<b>Березюк В.И.</b> ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ. ....	77
<b>Сембеков А.К.</b> К СТРАТЕГИИ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА РК: ИНВЕСТИРОВАНИЕ И СТАБИЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ. ....	79

## СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И АПК

<b>Панзарбеков У.З</b> РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ. ....	83
<b>Касенова А.Ж.</b> ВЛИЯНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА РАЗВИТИЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА. ....	86

## ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

<b>Аяганова М.П.</b> РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ....	91
<b>Бейсенғалиев Б. Т.</b> ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. ....	95
<b>Молдабекова А. И.</b> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНДУСТРИАЛЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ ҚАРҚЫНДЫЛЫҒЫ. ....	98
<b>Кокенова Г. Т.</b> МЕМЛЕКЕТТІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ САЯСАТТЫҢ НОРМАТИВТІ-ҚҰҚЫҚТЫҚ НЕГІЗІ МЕН ДАМУ ИНСТИТУТТАРЫ. ....	102
<b>Нурканов Ж. К.</b> ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕГЕ НЕГІЗДЕЛГЕН ДЕПРЕССИВТІ АЙМАҚТАРДЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ. ....	107
<b>Хамитов А.Н.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. ....	111

## ТЕОРИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

<b>Степанова А.Г.</b> СОЦИАЛЬНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ ТУРИСТСКОЙ АКТИВНОСТИ. ....	115
<b>Тайлак А.Е.</b> ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ. ....	117
<b>Сембеков А.К.</b> РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ПЛАТНОГО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ. ....	120
<b>АННОТАЦИИ СТАТЕЙ</b>	124

## АДАМ - ШАРУАШЫЛЫҚ ЖҮРГІЗУ СУБЪЕКТІСІ РЕТІНДЕ

АЙНАБЕК К.С., э.ғ.д., профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Экономикалық теория оқулықтарында адамның әлеуметтік-экономикалық мазмұнының маңызы мен эволюциясын анықтауға арналған параграфтар бөлінген. [1, 16-24-б]. Әдетте, аталған объекті бойынша зерттеу әлеуметтік, экономикалық, психологиялық және өзге аспектілерде жүргізіледі. Бұл ретте Адам мен Адамзат және Дүние өздігінен дамитын жүйелер ретінде қарастырылады. Аталған жүйелер материалдық даму нәтижесінде ғана пайда болмағанын және оның жағдайларымен ғана алдын ала айқындалмайтынын, сонымен бірге нәзік және өте нәзік әлемнің әсеріне тікелей тәуелді екенін атап өткен орынды.

Нәзік әлем - өмір сүру ортасы және Абсолюттік субъекті мазмұны. Бұл ретте адам өте нәзік және нәзік әлемнің голограммасы болып көз алдыға елестейді. Егер, біздің дәуірімізге дейінгі ежелгі даналық деректеріне назар аударатын болсақ, онда Дүниенің пайда болуының мынадай нұсқасын кездестіруге болады: "Нақты, нақты еместен пайда болады" [2, 176-б]. Осылайша, "Ештемеден" "Бірдеме" пайда болатын, Дүниенің пайда болуы интуитивті топшыланады. "Ертедегі қытайлықтардың түсініктерінде, - деп жазады М.Т Степанянц, - пішінсіз түнектен, әлемді ретке келтірген екі күш пайда болды..." [2, 12-б]. Мысалы, ертедегі қытай ойшылы, біздің дәуірімізге дейінгі 76-157 жылдары өмір сүрген Ван Фу, "ерте-ертедегі әлемде Ұлы ешнәрсе жоқ бос болған уақыттарда, бәрін біріктіріп бір жерге жинаған субстанциялардан тұрған, бастапқы Ци пішінсіз және белгілерсіз өмір сүрді. Оны ауыздықтауға болмады, оны басқару мүмкін емес болды. Осылай ұзақ жалғасты, бірақ содан кейін аяқ астынан өзгере бастады, ол таза және лайға бөлінді, Инь және Янға айналды. Ендігі уақытта Инь мен Ян пішінге ие болды; әлемде ретке келе отырып, олар аспан мен жерді қалыптастырды... Инь мен Янның қосылған үйлесімі адамды дүниеге келтірді... [3, 348-б]. Ертедегі данышпандар және тұтастай алғанда адамның ақыл-ойы бүкілінің бастауын іздейді және оны, бастапқы ақпарат болып көрінетін, "Ештеме" ретінде анықтайды. Ол "біреуін тудырады, біреу екеуін тудырады, - деп ой тұжырымдайды ертедегі қытай данышпаны Лао-Цзы, - екеу үшеуін тудырады, ал үшеу бүкіл тіршілікті туғызады" [2, 226-б]. "Ештеме" "Бірдеменің" пайда болуын, яғни өте нәзік энергияны алдын ала анықтай-

ды. Өйткені ақпарат өте нәзік (бір) және нәзік (екі) энергияның сәулесін таратуы, ақпараттар мен өте нәзік энергиялардың өзара әсері жағдайларында Ақпараттық дүние өрісін (алаңын) қалыптастыру мен өздігінен дамудың тізбектік реакциясы өтеді (үшеу барлығын тудырады). Бұл Г. Гегелше, белгілі бір сандық және сапалық жағдай кезіндегі Ғаламдық ақыл-ойдың немесе Абсолюттік рухтың "оянуын" туғызады [4, 25-26].

Ілгеріде айтылғандардың дәлелін Таураттан табуға болады. Білімнің осы дерек көзінде былай деп атап өтіледі: "СӨЗ БАСТАПҚЫ болды..." [5, 111-б], яғни ақпарат бастапқы болды. Сол уақытта тауратта: "Сөз дегеніміз Құдай" [5, 111-б] деп жазылады. Бірақ ақпарат өз-өзінен Жоғары ғаламдық ақыл-ой бола алмайды. Мұны таураттағы: "Құдай дегеніміз Дүние" [5, 191-б] және Құрандағы: " Құдай дегеніміз аспан мен жер жүзі" [6, 653-б] деген сөздер дәлелдейді. "Сөз" бен "Дүние" - ақпарат және өте нәзік энергия ретінде Жоғары ғаламдық ақыл-ой немесе Абсолюттік рухты құраушылар болып көз алдыға елестейді, өйткені Тауратта Құдай "Дүниемен" және "Сөзбен" теңестіріледі.

Адам - ең алдымен Абсолютті рухтан, Ғаламдық ақыл-ой жүйесінен, көп өлшемді, нәзік және аса нәзік әлемнен, ал содан кейін материалдық үш өлшемді әлемнен туынды тіршілік иесі. Адам рухтан, жаннан және физикалық денеден тұрады. Біріншісіз тұлға ретінде адам жоқ - рухсыз және жансыз дене ақылсанасы жоқ, өлік ретінде көз алдыға елестейді. Г. Гегель осы жайлы былай деп жазады: "Адам ойлай білетін рух... Менің денемнің өміршеңдігі мыналардан тұрады... ол маған ешқандай қарсы әрекет көрсету жағдайында емес бірақ маған бағынады, менің бүкіл жанымды түсінеді..." [4, 24, 118-беттер]. Қасиетті кітап "Құранда" былай деп жазылады: "... Мен оған сымбатты бейне беремін" және өз рухыммен оны рухтандырамын..." [6, 481-б]. Құранның мәтінінен көрініп тұрғандай, адамның денесі бар болғаны өмірсіз материяның бөлшегі ғана, жоғарыда айтылған топырақ оған рух берудің негізінде аса Жоғары мәртебелі жаратушының ойлай алатын өніміне айналады. Бастапқы көзқараста, адам физикалық дене ретінде қабылданады, бұл ретте кәдімгі сана оның жанын және рухын қарастырмайды.

Ақпараттық ғаламдық өріс пен өте нәзік

энергия негізінде жұмыс істейтін адам рухы сол уақытта өте нәзік энергияның толық пайдаланылуы мен ұлғаюы есебінен болатын, рух пен нәзік энергия арқылы қалыптасатын жан ретінде, Абсолютті рухтан тікелей туынды болып көз алдыға елестейді.

Осы арқылы жан рухтан туынды болып көрінеді, бұл жайлы Тауратта: "Әке Құдай" және "Бала Құдай" бар "және "Қасиетті рух" арқылы олар біртұтас" [5, 195-б] делінеді. Осы жайды Г. Гегель атап көрсетеді [4, 23-24-б]. Мұндағы "Әке құдай" "Бала Құдайды" туғызады, жан ретінде рухтан туынды болып саналады. "Әке Құдай" мен "Бала Құдай" үшін "Қасиетті рух", яғни аталған деңгейдегі ақпаратпен өзара әсердегі өте нәзік энергияның қасиеті бірыңғай.

Ғаламдық дерек көздерінен алынған прогрестік ойлар, діни ұйымдардың (буддистер, йогалар, кришнайттар, мұсылмандар, христиандар және т.б.) озық ойлы адамдарының ғылыми жетістіктері, сол сияқты зерттеуші материалистер, әлем көпөлшемді деген қорытындыға келеді. Нәзік және өте нәзік әлем өмір сүреді. Олар Ғаламдық ақпараттық өріспен және өте нәзік және нәзік энергиялармен өзарабайланысты, яғни нығыздалу, концентрациялану және ұлғаю үдерісінде ақпараттық өріспен материалдық энергияның түрлерін және үш өлшемді өлшеу материясын жасайды [7, 124-125-б].

Рух өте нәзік әлемге, ал жан - нәзік әлемге жатады. Олар материалдық денеге өтеді және адамның физикалық күйінің ішкі мазмұны, сол сияқты көрінбейтін қабығы болып қызмет етеді [7, 77-78-б]. Айтпақшы, дененің аталған қабығын йогалар, экстрасенстер, парапсихологтар, энергиялық деңгейде жұмыс жасайтын халық емшілері анықтайды. Олар адамның нәзік энергиясын өлшей алады.

Адамның нәзік және өте нәзік энергиясының қабығы, оның жай-күйіне қатысты бір метрден бір жарым метрге дейін жетуі, ал йогалар мен озық ойлы адамдарда 3-5 метрге дейін және одан көп болуы мүмкін. Өте нәзік және нәзік энергия, адамның жалпы күйі мен денсаулығын көрсететін түске ие болады. Қазіргі уақытта, адамның аурасын камераға түсіретін аппарат жасалған. Осындай жаңалықты ашқан ресей ғалымдары. Аталған ғалымның аппараты, адамның аурасы немесе жаны деп атау қабылданғанды өлшейді және таныстырады - К.Г. Коротков. Оның аппараты денені сканирлейді және экранда оның аурасының түсірілімдері шығарылады. "Компьютердің экранындағы көк түспен тірі дені сау бөлік бөлінеді, ал қызыл түске дейін дерлік, неғұрлым жылы реңктермен өлген, қимылы жоқ бөлік бөлінеді, - дейді К.Г. Коротков" [8].

Адамның өте нәзік және нәзік "қабығы", негізі бойынша, энергиялардың тиісті формаларымен ақпараттық өріс голограммасын көз алдыға елестете отырып, "Абсолютпен" тікелей байланысты болады. Сондықтан. Адамның жерде пайда болуын түсіндіруді, толықтыру ретін-

де таныстыруға болатын Ч. Дарвиннің эволюциялық көзқарасына ғана негіздемей, өте нәзік және нәзік әлем жүйесін қалыптастыратын негізгі көзге сүйене отырып негіздеу қажет [7, 77-78-б]. Адам негізін анықтау "Абсолюттен", содан кейін материалдық әлем жағдайынан шығарылуы тиіс, өйткені ол рухтан, жаннан және физикалық, материалдық денеден тұрады. Г.Гегель бойынша "Абсолют", бүкіл материалдық дененің пайда болуының бастапқы себебі ретінде, өзін-өзі тануға, өзін-өзі дамытуға және өзін-өзі жетілдіруге ұмтылады.

Дене рух негізінде адам маңызына ие болады, яғни адамның негізі, мәні, оның рухының болуында. "Рух ұғымы, - деп жазды Г. Гегель, ? рухтан өзінің іске асатындығын, шындығын табады" [4, 322-б]. "Абсолюттік дегеніміз рух"; абсолюттіктің осындай жоғары анықтамасы - оның анықтамасын және оның мағынасын және мазмұнын түсіну болып табылады, бүкіл білім мен философияның абсолютті үрдісі - бүкіл дін мен ғылым осы пунктке ұмтылды деп айтуға болады... [4, 29-б]. Г. Гегельдің осы идеясы, Құранда айтылатындай, - "Құдай дегеніміз ақиқат" дегеннен туындайды [6, 771-б]. "Абсолютті рух дегеніміз осындай шекте ? өзіне терең қайтатын және қайтқан барабарлық сияқты, өзіндегі - нақты мәңгі; сол үшін" ол осындай өмір сүретін, өзіне және білуге бірінші рухани негіз болу (Vrteil) ретінде бірыңғай және жалпыға ортақ субстанция" [4, 382-б].

Бірақ, Абсолютті рухты танудың қарсыластары да бар. Мәселен, австро-американ экономисі, Нобель сыйлығының лауреаты Ф.А. Хайек мынадай тұжырымдарды алдыға тартады: "Менің жеке басым қатысты айтатын болсам, онда Құдай атымен не өмір сүретінін бекітуге, не теріске шығаруға менің құқымның бар екенін сезбейтінім туралы мәлімдегенім дұрыс болған болар еді, өйткені, бұл сөздің нені білдіруі тиіс екенін, мен білмейтінімді мойындаймын. Мен, сол арқылы көптеген адамдардың оған мағына беріп қулық жасағысы келетін, аталған ұғымды кез келген антропоморфтық, дербестейтін немесе анимистикалық интерпретациялауды, сөзсіз жоққа шығарамын.

Адам тәрізді немесе осындай ақылды әрекет ететін тіршілік иесі ұғымы, маған, ең алдымен, адамның ақылына ұқсас мүмкіндіктерді жоғары өлшеммен асырып бағалау өнімі сияқты болып көрінеді. Мен, сол үшін өзімнің ойлау құрылымымдағы немесе менің өз әлем картинамадағы, олар мағынаға ие болатын, сөздің маңызын бөліп көрсете алмаймын. Демек, егер осы сөздерді мен, олар қандай да бір менің наным-сенімді білдіретіндей етіп қолдансам, мен адал емес болып шыққан болар едім. Мен ұзақ уақыт қобалждым, бірақ ең соңында, бұл мойындауды жеке сипаттағы шешім деп қабылдадым, өйткені ашық агностиканы қолдау, дінге сенушілердің, біз үшін ортақ болып саналатын қорытындылардан берік ұстануына көмектескен болар еді. Құдай туралы айта отырып адамдардың сол деп ойлайтыны, бар болғаны, олар-

дың одақтарының өмірін ұстап тұратын дәстүрлі моральдық нормалар мен құндылықтарды дербестеу ғана болып саналуы мүмкін. Ендігі уақытта біз, жекелеген бөліктердің тұтастық ішінде ойдағыдай бағдарлануға, физикалық әлемнен тыс болмауға көмектесетін, бірақ оның сипаттамаларының бірі болып саналатын, осы әлемнің құрамды бөліктерінің қандай да бірі оның "суретін" немесе "бейнесін" жасай алуы үшін, тым күрделі, өзіндік картаны немесе жол сілтейтін бағдарламды ұсына отырып, дін, адам тәрізді құдайға таңатын сол тәртіп көзін түсіне бастадық. Сондықтан пұтқа табынушылыққа, яғни осындай тектегі бейнелер жасауға діни тыйым салулар толықтай әділетті болып саналады. Сонымен бірге, адамдардың басым көпшілік бөлігінің, әлде кімнің жеке басының Еркі ретінде ғана дәстүрлерді қабылдауға қабілетті екені, жоққа шығарылмайды. Мұндай жағдайда, табиғаттан тыс күштердегі неғұрлым ашық сенім суеверие ретінде жоққа шығарылатын осы ерікті қарауға олар бейім болып кетпей ме деген сұрақ туындайды?" [9, 93-б].

Аталған жағдайда, ашық айтқан ойлары үшін оған алғыс білдіруге болады. Сол мезгілде осы белгілі оқымыстыны айыптауға болмайды, өйткені ол өз уақытының өкілі. Бізге белгілідей, танымы мен ақпараттар алудың жеткіліксіз деңгейі, әлемді қабылдауы мен әлемді түсінуін шектейді.

Абсолютті рух адам дамуын, туынды ретінде, өзін-өзі тануын, өзін-өзі дамытуын және өзін-өзі жетілдіруін, материалдық әлемдегі оның негізі мен өмірінің мақсаты не болып табылатынын алдын ала анықтайды.

Егер адамның негізін анықтайтын болсақ, онда шаруашылық жүргізу субъектісі ретінде оның маңызын түсінуге және ашуға болады. Сондықтан, дәстүрлі емес тұрғыдан келе отырып, адамның негізін анықтауға біршама көңіл бөлінеді, өйткені материалдық және дәстүрлі тұрғыдан көптеген ережелер проблеманы толық ашуға оң ықпал етеді.

Адам өзінің негізін (мәнін) іске асыру үшін өзінің тіршілігін қамтамасыз етуі тиіс, бұл өзін-өзі тануды және қоршаған ортаны тануды, өмір сүру құралдарын анықтауды, мақсатты бағытталған қызметті жүзеге асыруды жорамалдайды.

Материалдық әлемдегі адамның негізін (мәнін) іске асыру еңбек арқылы жүзеге асырылады. Экономикалық әдебиеттерде еңбекке әртүрлі анықтама беріледі: "Еңбек - саналы мақсатты бағытталған қызмет" [1, 16-б]; " еңбек - шығындардың өзіндік түрі" [1, 17-б]; еңбек - бұл атқарылған жұмыстардың өзінен тікелей алатын қанағаттануды есептемегенде, қандай да бір нәтижеге жету мақсатымен, ішінара немесе тұтастай кез келген ой немесе физикалық күш жұмсау" [10, 124-б]; "еңбек - бұл табиғат ресурстарын материалдық, әлеуметтік, интеллектуалдық, эстетикалық және рухани игілікке айналдыруға бағытталған, адам энергиясы және

уақыт шығындарымен сипатталатын, үдеріс" [11, 131-б].

Жоғарыда келтірілген анықтамалар айырымының нәзік қырларын елеместен, жинақталған формада еңбек, адам негізін (мәнін) іске асыру құралы болып саналатынын атап өтуге болады, өйткені субъектінің физикалық, интеллектуалдық және рухани қызметі сол арқылы жүзеге асырылады. Адам қызметінің бұл жыынтығы құралдар, еңбек заттарын жасауға, өнімдер өндіруге, өмір сүретін ортаны жайластыруға бағытталған. Адамның осындай қызметі оның шаруашылық немесе экономикалық формасына жатады.

Адамды адам еткен еңбек деп есептеу дәстүрлі түрде қабылданған. Бірақ, адамды қалыптастырудағы еңбектің мәнін теріске шығармай, адам қызметінің бағдарламасына Ақпараттық ғалам алаңының әсер етудегі басты болушылық рөлін атап өту қажет. Бұл жерде осы жайлы М.Н. Чепуриннің кейбір ойларын келтіре кету орынды, ол былай деп жазады: "еңбек саналы мақсатты бағытталған қызмет ретінде адамды жануарлар дүниесінен бөлді, оған сана берді және, ұзақ уақыт аксиома болып саналып келген, оның өмірінің қоғамдық сипатын анықтады. Бірақ, бұл, дәлелдеуді талап ететін, бар болғаны теория ғана болуы мүмкін" [1, 16-б].

Адам өзін көрсетуі үшін еңбек етуі тиіс [7, 126-б]. Және ол шаруашылық жүргізу формасында тіршілік әрекетін жүзеге асыратын субъекті болып таныстырылады. Сондықтан адам шаруашылық жүргізу субъекті ретінде қарастырылады, яки ол, материалдық дүниеде өзінің тіршілік әрекетін қамтамасыз етуде мақсатты бағытталған қызметті, еңбек түрін анықтау және таңдау иесі болып саналады және Ақпараттық ғалам алаңының бағдарламасын жекелеген түрде, сол сияқты тікелей жүзеге асырушы болуы мүмкін.

Адам, рухани-ойлай білетін тіршілік иесі ретінде, шаруашылық қызметін жүзеге асыра отырып, өмір сүретін қоршаған ортаны барабар қабылдауға ұмтылуы тиіс. Қоғамдық өндіріс ауқымдарының кеңеюімен шаруашылық қатынастары күрделене түседі, экономикалық оң және келеңсіз даму үрдістерін алдын ала айқындайтын, стихиялы күштердің бой көрсету негізін білдіретін объективті экономикалық заңдар пайда болады.

Қоғам дамуының бастапқы кезеңінде адам, өзін рухани тұлға ретінде өте аз шекте және өте бұлыңғыр сезілді. Оның алғашқы қауымдық қатынастарда қалыптасқан шеңбердегі қауымдық-өзімшілдік ойлау деңгейінде өзіндік сапасы болды.

Адамның ойлауы дамудың ерте кезінде қауымдық шаруашылық жүргізу қатынастарына, пайдаланылатын еңбек құралдарының деңгейіне, алғашқы қауымдық өндірістің шектеулі шеңберлеріне сәйкес келді. Адамдар қарабайыр еңбек құралдарына еркін иелік етті. Және олардың тіршілік әрекеті, өмір сүру ортасымен

байланысты болған, қауымдардың дәстүрлеріне бағынады. Осындай сипаттама адамзаттың қалыптасу таңында қауымдық даму жағдайларындағы экономикалық адамның бірінші моделіне жатады.

Қоғам дамуының сол және өзге кезінің даму дәстүрлерімен, шаруашылық қатынастарымен, еңбек жағдайларымен алдын ала анықталған мазмұнды (сапалы) маңызын, сипаттамалары мен жиынтығын экономикалық адам моделі деп түсіну қажет. Бірінші модель адамды, онда даралық физиологиялық қажеттіліктерге дейін, ал ойлау мен өзіндік сана - қауымдық өндірістің ауқымдарына сәйкес келетін, еңбек қаруын дамытудың төмен деңгейлері жағдайларындағы тұтастықтың бөлінбейтіндікке саятын, қауымның құрамды, ажырамайтын бөлігі ретінде сипаттайды.

Өмір сүруді сақтап қалудың қауымдық тәсілі, шаруашылықты бірлесіп жүргізу әрекетінің дәстүрлеріне, ережелеріне бағына отырып, адамның өзіншілдігін шектеуді, қатынастарды сақтауды туғызады. Бұл қауымдық меншіктің бастапқы және негізгі қатынастарының үстемдік етуімен алдын ала анықталған болатын.

Жеке меншіктің пайда болуы, қоғамдық өндіріс ауқымдарының кеңеюі мен еңбек құралдарының даму деңгейі негізінде адамдар арасындағы қатынастарды өзгертті. Адамдар неғұрлым жетілген еңбек құралдарымен өзінің өмір сүруін қамтамасыз етіп және өзгелерді еңбек қаруы ретінде пайдалана алатын болады. Адамдардың өмір жағдайының осылай өзгеруі, біреулердің екіншісінің үстінен абсолютті үстемдік етуін алдын ала анықтады. Жеке меншік, мемлекет формасындағы азшылықтың көпшіліктің үстінен жалпыға бірдей күш көрсету аппаратын және қоғамның кедей және кедей емес таптарға бөлінуін туғызады. Еңбек құралдарының дамуы қоғамдағы бір-біріне қарсы тұрушы жақтар арасындағы қатынастардың мазмұнын өзгертті. Неғұрлым дамыған экономикалық қатынастар трансакциялық шығындардың төмендеуіне, еңбек өнімділігінің артуына, меншік иелері мен мемлекет байлығының еселенуіне оң ықпал етті.

Өндіріс құралдарының дамуы және жеке меншіктің пайда болуы, оның алдындағыдан мазмұнының сапасымен өзгешеленетін, экономикалық адам моделінің екінші типінің өмір сүруіне себепші болды. Құл иеленушілік құрылыс дәуіріндегі экономикалық адамның екінші типіне меншік иелерін ғана жатқызуға болады. Өйткені құлдар мырзалар үшін еңбек қарулары ғана болды. Әрине, еңбек адамының экономикалық еркін болу жағдайы тұрғысынан адамның экономикалық моделін анықтау жайында қарсыластармен арада дау туындауы мүмкін. Ал, бұл жағдай капитализм дәуіріне тән. Бірақ, біздің дәлеліміз, атап айтқанда осылардан тұрады: шаруашылық жүргізу құл иеленушілік құрылысқа да тән және еркін қызмет қожайының меншік иесінің жағдайынан шығарылады, ал құлдар еңбек қаруы ретінде экономикалық еркін адамды білдірмейді. Сондықтан экономикалық адамның екінші моделінде меншік

иесі, қарастырылып отырған пән (предмет) ретінде сипатталады. Атап айтқанда меншік иесі құл иеленушілік құрылыс жағдайларындағы құрылыс жағдайларында экономикалық еркін адам болып саналады және оның үстемдік ететін шаруашылық қызметі өзгешелікті қаруды немесе еңбек құралы - құлды пайдалану арқылы экономикалық үдерістерді іске асыруды алдын ала анықтайды.

Аталған модельде меншік иесі, абсолюттік билікті, өзінің персоны туралы ғана ойлайтын, құралдарды қанау арқылы экономикадан тыс баю және неғұрлым әлсіз бәсекелестерден меншіктерін күшпен тартып алу есебінен басым түрде өз позициясын нығайтатын, толық өзіншіл ретінде анықталады.

Өзіншіл ретіндегі сипаттама қалыптасқан жағдайлардағы адамның аталған моделі тәртібінің рационалды емес екенін жорамалдайды. Бұл жердегі рационалды еместік кез келген жолмен және құралдармен байлықты еселеуді, бұл ретте шығындар екінші кезектегіге айналады. Осындай тәсіл, құлдарды өтеусіз қанау, экспроприация, бөтеннің меншіктерін тонау және басып алу есебінен шығыстардың орнын толтыру мүмкіндіктерінен туындайды. Сонымен бірге тауар айырбастау есебінен табысты ұлғайту жоққа шығарылмайды.

Оқулықтарда экономикалық адам модельдерін, еркін бәсекелестік пен нарықтық тепе-теңдік үстемдік ететін, капитализмнің пайда болу кезеңінен қарастыру қабылданған [1, 20-б]. Бірақ экономикалық адам моделін алғашқы қауымдардың шаруашылық қызметінің пайда болу дәуірінен бастаған дұрыс болар еді. Бұл шаруашылық жүргізу типтерінің, өндірістің немесе әлеуметтік-экономикалық формациялардың өзгеруіне қатысты экономикалық адам моделі мазмұнының сипаттамасындағы эволюциялық өзгерістерді көруге мүмкіндік береді.

Экономикалық адамның үшінші моделінің пайда болуы, онда өз еңбегінің жаңа меншік иелері: экономикалық еркін қол өнершілер мен саудагерлер пайда болатын, феодалдық құрылыстың даму жағдайларымен алдын ала анықталған. Өз еңбек нәтижелерінің аталған меншік иелері экономикалық адамның үшінші моделі мазмұны сипаттамасының мәнін (предметін) білдіреді, өйткені феодал - құл иеленушіге ұқсас дерлік жер иесі, бірақ кейбір айырмашылықтарға ие, ал жартылай құл - крепостной шаруа, әлі толыққанды экономикалық еркін адам емес, не ол жердің меншік иесінен басым түрде экономикадан тыс тәуелділікте болады.

Егер құл иеленуші мен феодал мазмұнының анықтамасы экономикалық адамның екінші моделін сипаттайтын болса, онда үшінші модельге өз еңбегінің меншік иесі ретінде - қолөнершіні, сол сияқты саудагерді, экономикалық еркін адамның негізгі белгілерінің жиынтығына жатқызу қажет. Экономикалық адамның үшінші моделі, әлеуметтік-экономикалық дамуды жылдамдатуда, сауда кенестігінің ауқымдарын кеңейтуде, тауар айырбас пен еңбек қаруының көлемдерін ұлғайтуда



революциялық рөл атқарды. Атап айтқанда қолөнершілер мен саудагерлер, өзінің жаппай көпшілікке арналушылығы, өндіріс құралдарын үздіксіз жетілдіру, тауар-ақша қатынастарының белсенділігін арттыру және нарықты кеңейту адамзатты капитализм дәуіріне әкелді.

Экономикалық адамның аталған моделі, өндірілетін және өткізілетін тауарлар үшін алатын түсімдер мен нарықтық операциялар арқылы жұмсалатын шығындар арасындағы айырмалар есебінен, оның өз шығындарын рационалдандыру және табыстарын ұлғайту мақсаттарын көздейтіндігімен сипатталады.

Экономикалық адамның төртінші моделіне, жалданбалы жұмыскер, бесінші модель өкілінен өзгешеленетін, капиталисті жатқызуға болады. Капитализм дәуірінде өндіріс құралдарының жеке меншік иесі және жалданбалы жұмыскер, қоғамдық өндірістің біртұтас үдерісімен байланысты, бір-біріне қарсы тұрған субъектілер болып көрінеді. Экономикалық адамның төртінші моделі, капиталист, жағдайдың иесі ретінде, еңбек қызметін ұйымдастыру формасын, өндірістің бағыты мен көлемін анықтайтындығымен сипатталады. Ол, ендігі уақытта толық емес өзімшіл болып саналады, өйткені, ол өзінің пайдасы туралы ғана қамқорлық танытып қоймай, сонымен қатар объективтік қажеттілік себебі бойынша жалданбалы жұмыскерлерге кірістің бір бөлігін бөледі. Жалданбалы жұмыскерлерсіз капиталист фирманың, ұйымның жұмысын жүзеге асыра алмайды, пайда алмайды. Сондықтан капитализмнің объективті жағдайы, ұйымның ұдайы өндіріс жағдайлары, жеке пайда алу және фирманың ұдайы өндірісі мен жұмыс күнін қамтамасыз ету туралы ойлайтын, рационалды адамды туғызады. Бұл ретте жалданбалы жұмыскер, экономикалық адамның бесінші моделінің өкілі ретінде, өзінің материалдық жағдайын жақсарту, мәдени, рухани даму жағдайын жасау ісінде жалданбалы жұмыскерлердің күшін біріктіруге ұмтылатын, алатын жалақы шектеріндегі рационалды болып саналады. Капиталистер мен жалданбалы жұмыскерлер арасындағы қатынас, қоғамдық өндіріс деңгейімен байланысты туындаған қарамақайшылықтар арқылы тұрақты дамып отырады.

Қазіргі өркениетті мемлекеттерде, XX ғасырдың 80-ші жылдарының соңындағы мәдени және рухани даму жағдайларының жасалуы, экономикалық адамның алтыншы моделінің пайда болуын алдын ала анықтады. Осы модельге әлеуметтік жағдайлары әртүрлі адамдар: жалданбалы жұмыскерлер, өндіріс құралдарының жеке меншік иелері, жалданбалы жұмыскерлер ретінде және сол уақытта ұйымдар акцияларының белгілі бір бөлігінің иелері ретінде, меншік иелері, жұмысшылар жатады.

Аталған экономикадағы және әсіресе әлеуметтік бағдарланған нарықтық экономикадағы жағдай, жаңа даму деңгейінің пайда болу белгілі бір сатысы ретінде, өзінің кәсібі туралы ғана білуге емес, сонымен бірге қоршаған ортаны, дүниені тануға ұмтылатын, ізгіліктен нәр алған, жақындары, сол исяқты қоғам, адамзат туралы қам-

қорлық танытатын, белсенді өмірлік айқындамасы бар тұлғаны (жеке адамды) қалыптастыруды алдын ала айқындайды. Адамды материалдық қана емес, сонымен бірге басым түрде рухани дүние де қызықтырады, өйткені рух адамдар арасындағы бүкіл кедергілерді жояды, адамдарды байытады, оларды "Ең жоғары ақыл-парасат" иесі тәрізді етеді [8, 206-207-б].

Біз, адамның эволюциялық дамуының, қоғамдық шаруашылық жүргізудің нәтижелері болып саналатын, экономикалық адамның 6 моделін қарастырдық. Экономикалық адам моделінің эволюциясын жүйеленген түрде 1-кестеде қарастыруға болады.

#### № 1-кесте.

#### Экономикалық адамның эволюциялық модельдері

№	Жалпы сипаттама	Экономикалық мүдделер мен жағдай	Қоғамдық өндірістің немесе әлеуметтік-экономикалық формациялардың типтері
1	2	3	4
1	Адамның даралығы қауымдық дәстүрлермен алдын ала анықталған экономикалық адамның 1-ші моделінің мағынасы өмір сүру және тірі қалу құралдарын бірлесіп табу және қауымға, лидерге тікелей бағыну болып табылады.	Жеке-физиологиялық қажеттіліктерді қанағаттандыру. Қарабайыр еңбек қаруы, жарымсыз тамақ және үнтірдегі өмір жағдайы. Меншік формасы – қауымдық.	Алғашқы – қауымдық құрылыс
2	Экономикалық адамның 2-ші моделіндегі құл алынып тасталды. Өзінің қузыретінде және аумағы шектерінде экономикалық үдерістерді реттейтін, экономикалық еркін адам құл иеленуші ғана болып саналады. Құл иеленуші, экономикадан тыс қанау, бөтеннің жерлерін күшпен басып алу есебінен кірісін ұлғайтуға ұмтылады.	Абсолюттік билік салдарын білдіретін, "иесіз" экономикалық қажеттіліктерді қанағаттандыру-дағы абсолютті өзімшілік. Өзгешеленіп еңбек қаруы – құлдар өмір сүреді. Өндіріс құралдарының жеке меншік үстемдік етеді. Аумақтар үшін құл иеленушілер арасындағы бәсекелестік. Сауда байланыстары кеңейеді.	Құл иеленушілік құрылыс
3	Экономикалық адамның 2-ші моделіне сондай-ақ феодал жағдайы. Өзінің еңбек өнімділігін арттыру және өндіру мен сауда шығындарын минимумға дейін қысқарту есебінен кірістерді молайтуға мүдделі еркін колонершілер, саудагерлер экономикалық адамның 3-ші моделіне жатады.	Абсолютті өзімшілік. Крепестной шаруа, құлдан кейбір дәрежеде өзгешеленгенімен, бірақ негізінде жер иесіне тәуелді және аталған жағдайларда, еңбекке экономикадан тыс мәжбүрлеу әдістерімен, крепостной шаруаға қатынасы бойынша басым түрде үстемдік етеді. Колонершілердің толық еркіндік алуы, саудагерлердің көбісі өндіріс құралдарын дамытуға және нарықты кеңейтуге әкеледі.	Феодалдық құрылыс
4	Капиталист экономикалық адамның 4-ші моделіне жатады. Ол өндіріс құралдарының жеке меншік иесі болып саналады, оның өзімшілігі пайданы молайту шектерінен көрінеді, мемлекет шығаратын құқықтық актілер мен заңдар шеңберінде жұмысты ұйымдастырады.	Капиталист толық емес өзімшіл болып сипатталады, өйткені күріс пайдаға және жалданбалы жұмыскерлердің еңбекақы қорларына бөлінеді. Қатынастар экономикалық субъектінің арасында жеке меншіктің үстемдік ету жағдайларында нарықтық заңдар негізінде қалыптаспайды.	Капитализм қарықтық экономика: а) Дәстүрлі экономика; б) Индустриальды экономика;
5	Мемлекет тарапынан заңдық еркіндікке және еңбек пен өмір сүру құқына иелілік алатын жалданбалы жұмыскер, экономикалық адамның 5-ші моделіне жатады. Ол өндіріс құралдарына ие емес, сондықтан капиталистке жалдануы және жұмыс істеуі тиіс. Жалданбалы жұмыскерлер жалақы шектерінде рационалды, өз мақсаттарына жету – жалақыны көбейту және жұмыс күшінің толық құнын өтеу үшін, соның негізінде ынтымақтасуға ұмтылады.	Капиталистің мақсаты пайданы молайту, ал жалданбалы жұмыскердің мақсаты – жұмыс күші құнының толық өтелуіне ұмтылу. Экономикалық қатынастар субъектілерінің аталған қарамақарсы мақсаттары қансенус немесе кикілділер, жұмыскерлердің ереуілдері арқылы шешіледі.	в) Аралас экономика: Постиндустриальды экономика; Әлеуметтік бағдарланған нарықтық экономика.
6	Бизнесмендер, кәсіпкерлер, менеджерлер, шығармашылық жалданбалы қызметкерлер мен жоғары білікті жұмысшылар, еркін өнер, мәдениет және т.б. адамдар экономикалық адамның 6-шы моделіне жатады. Аталған модельдің адамдары рухани дамуға, өмір мағынасын іздеуге, қоршаған ортаны тануға бейім, жоғары хабарлар болушылықпен, ізгілікпен, жеке қажеттіліктерін қанағаттандыру арасындағы дамудың рационалдылығымен, жалпы мәдениеттің даму деңгейін арттыруымен, рухани деңгейінің жоғарылығымен сипатталады.	Адамның экономикалық тәртібі, қауымдасқан жеке, аралас меншік және әлеуметтік бағдарланған нарықтық тетік негізінде қоғамдық шаруашылық жүргізуді дамытудың жоғары деңгейімен келісілген. Экономикалық мүдделер емес, қайта қоғамда өз-өзі бекіту, шығармашылық қызмет, ізгілікке бағытталушылық аталған модельдің басты мотивациясына айналады.	Әлеуметтік экономика.

Кейбір басылымдарда социализм жағдайларында қалыптасқан, экономикалық адамның моделі ұсынылады. [1, 22-б]. Бірақ, осындай модель, экономикалық ынталандырулар минимумға дейін болған және маңызды рөл атқармаған, әкімшілік-әміршілік жүйенің үстемдік жағдайларында қалыптасты.

Еңбекшілерді экономикалық емес жолмен мәжбүрлеу және адамды идеологиялық нобайлаушылық экономиканы дамыту тұтқалары болды.

Сондықтан аталған түрді құлдың және сол мезгілде, егер ол қарсы келмесе және әкімшілік-әміршілік жүйенің ойын ережелерін сақтайтын болса, мемлекет тарапынан "бір үзім нанға" кепілдік алған декларативті еркін адамның мінездемесіне жатқызуға болады. Сол арқылы оны экономикалық адамның толыққанды бір түрі ретінде бөліп көрсету ақылға сыйымсыз болар еді. Ал осы жүйедегі жоғары шенді шенеуніктерді феодал және капиталист мінездемесіне жатқызуға болар еді.

Тақырыпты жалғастыра отырып, экономикалық адам мазмұны жайлы әртүрлі көзқарастар бар екенін атап өткім келеді. Кейбір зерттеушілер экономикалық адам моделін, ұйым адамының әлеуметтік моделіне қарсы қояды [12, 90-96-б]. Мысалы, С. Сурков экономикалық адам мазмұнын экономикалық ынталандыруларға саяды [12, 91-б]. Одан әрі қарай ол "экономикалық адам" тәртібінің моделін "ұсынады [12, 93-б], онда, экономикалық ынталандырулардан өзге, мазмұнына корпоративтік рухани, жұмысшылар ортасын, әлеуметтендіру ынтымақтасқтықты қосады. Бірақ, "ұйым адамы" мазмұны мінездемелерінің ұсынылатын элементтері экономикалық адам мазмұнының құрамды бөліктері болып саналады, сондықтан, С. Сурков ұсынған, жаңа ұғым ретіндегі "ұйым адамы" ғылыми құндылыққа ие емес. С. Сурков экономика ғылымына "экономикалық адамға" тепе-тең "әлеуметтік адам" зерттеуін енгізуге ниетті екенін байқатады. Ол "әлеуметтік адам" мінездемесінің мазмұнына: "экономикалық ынталандыруларды, әлеуметтік рөлді, өздігінен өзектілігін арттыруға ұмтылуды, мақсаттардың маңыздылығын сезінуді, жетістіктердің маңыздылығын сезінуді" қосады [12, 96-б]. Осы ұсынылып отырған мінездеме экономикалық адамның қазіргі моделінің құрамды бөлігін білдіреді. Бұл жерде сондай-ақ, қазіргі экономикалық адам, ең алдымен, әлеуметтік, онсыз жеке адамда, шығармашылық индивидуалдың гуманистік мінездемесі де жоқ екенін нақты-

лауға болады. Сондықтан экономикалық ғылымда, экономикалық адам моделінің өмір сүруі кезінде, "әлеуметтік адам" ерекше категориясын қолдану туралы ұсыныстың мағынасы бар ма деген сұрақ туындайды? Бұған біржақты жоқ деп жауап беруге болады..

Одан әрі қарай, индивидуалді жіктеу және "әлеуметтік емес адам" моделін анықтау бойынша ілгерідегі айтылған автордың ұсынысы соншалықты зор маңызға ие емес, екіншіден, атап өткен дұрыс қаншалықты, бұл адамдар іргелі экономика ғылымының зерттеу объектісі мен пәніне (предметіне) жатпайды.

Осылайша, шаруашылық жүргізу субъектісі ретінде, адам дамуының эволюциясын, өзгертілген және жетілдірілген экономикалық модельдер бойынша анықтауға болады. Аталған үдеріс қоғамдық шаруашылық жүргізудің дамуына, өндіріс құралдарының, экономикалық қатынастардың, әлеуметтік-экономикалық формациялардың жетілдірілуіне сүйенеді.

### Әдебиеттер

1. Курс экономической теории/Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.- Киров, 1998.
2. Степанянц М.Т. Восточная философия: Вводный курс. - М,1997.
3. Древнекитайская философия. Эпоха Хань.- М.,1990.
4. Г.Гегель. Энциклопедия философских наук. Т.3. Философия духа. - М., 1977.
5. Библия. Евангелия от Иоанна. - М, 1995.
6. Коран/Пер. с араб. яз. Г.С. Сабдукова.- Казань, 1907.
7. Попова В.В., Андриянова Л.В., Савельева Е.А. Наш переход в параллельные миры. - Ростов на Дону, 2004.
8. Life.Ru; Российские ученые сделали снимок души человека. 29.07.2009. <http://www.life.ru/news/193205>; Жизнь после смерти /Под ред. П.С. Гуревича.- М., 1990. 18-б.
9. Ф. А. Хайек. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма.-М., 1992.-304с., элект. изд. - 111-б.
10. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1.- М., 1993.
11. Генкин Б.М. Введение в метаэкономику и основания экономических наук.- М., 2002.
12. С.Сурков. Социально-психологические модели в анализе трудовой мотивации работников//Вопросы экономики. - М, № 8, 2004, 90-101-б.

## НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РК В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

КАДЫРОВА Г.А., Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В современных условиях посткризисного развития экономики Казахстана важными мероприятиями являются направления преодоления последствий мирового экономического кризиса. Развитие сырьевого сектора экономики РК предполагает реализацию укрепления политики роста накоплений, направляемых в Национальный Фонд. Необходимо заметить, что, как показывает мировая практика, процесс совершенствования нормативно-правовой базы недропользования постоянен. В республике реформирована система налогообложения недропользователей. В части недропользования произошла замена платежа роялти налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Исчисление НДПИ производится от стоимости объема добываемых недропользователем полезных ископаемых, рассчитанной по мировым ценам. При этом для недропользователей, разрабатывающих низкорентабельные, обводненные, малозабитные и выработанные месторождения постановлением Правительства Республики Казахстан устанавливаются льготные ставки. Исключено положение "стабильности" налогового режима контрактов для всех недропользователей, кроме контракта ТОО "Тенгизшевройл" (ТШО) и действующих соглашений о разделе продукции (СРП). В рамках реформирования социального налога осуществлен переход от регрессивной шкалы налога со ставками от 13 до 5 % к плоской шкале со ставкой 11 %. Единая ставка по индивидуальному подоходному налогу сохранена на уровне 10 %. Также Налоговым кодексом предусматривается реформирование имущественных налогов, так сокращена база налогообложения имущества со всего имущества до недвижимости, повышены ставки на дорогостоящее имущество физических лиц, стоимостью свыше 120 млн. тенге с 0,5 до 1 %, а также исключены поправочные коэффициенты на автотранспортные средства при расчете налога на транспортные средства. Налоговое администрирование приведено в соответствие с реалиями нового этапа развития Казахстана. Наряду с другими направлениями налоговой реформы четко определено, что новый Налоговый кодекс должен быть законом прямым действием, при этом сочетать качество администрирования и интересы налогоплательщиков. В связи с чем в Налоговый кодекс максимально включены нормативные правовые акты в области налогообложения, упрощены налоговые процедуры [1].

Доходы государственного бюджета на 2010 - 2012 годы определены на базе прогнозных па-

раметров макроэкономических показателей на среднесрочный период с учетом положений Налогового кодекса и других нормативных правовых актов.

В расчетах доходов учитывалось повышение заработной платы работникам государственного управления и государственных учреждений с 1.04.2010 года на 25%, с 1.07.2011 года на 30% и снижение поступлений социального налога в результате увеличения отчислений в Государственный фонд социального страхования до 5% в 2010 году и индивидуального подоходного налога в связи с увеличением размера минимальной заработной платы в 2010 - 2012 годах.

Прогноз объемов поступлений в бюджет, направляемых в Национальный фонд, на 2010 - 2012 годы представлен на основе прогнозируемых параметров макроэкономических показателей: добычи нефти, мировой цены на нефть, курса тенге к доллару США, а также динамики поступлений за предыдущие годы, анализа текущей ситуации.

В итоге, в 2010 году поступления прямых налогов в Национальный фонд прогнозируются на уровне - 9,9% к ВВП, в 2011 году - 8,3%, в 2012 году - 8,0% [2].

На протяжении последних лет экономика Казахстана демонстрировала устойчивый рост и обеспечивала профицит консолидированного бюджета. Именно это позволило стране накопить те резервы, которые сегодня смягчают последствия мирового финансового кризиса.

Однако дальнейшее использование накопленных активов, без принятия мер по снижению расходной нагрузки на бюджет, осуществляться не будет. Соответствующие меры были уже предприняты при уточнении республиканского бюджета на 2009 год, когда по ряду направлений расходы были сокращены, в том числе административные расходы центральных и местных государственных органов, холдингов, национальных компаний, социально-предпринимательских корпораций, а также их материально-техническое оснащение и капитальный ремонт.

Пересмотрены подходы к реализации бюджета развития, что также позволило оптимизировать расходы по инвестиционным проектам и увеличению уставных капиталов государственных организаций.

Учитывая, что доходы государственного бюджета достигнут уровня 2008 года только к 2011 году, в планируемый период будет проводиться политика сдерживания роста государственных расходов, темпы которого за трехлет-

ний период не превысят в среднем 11,7%.

Несмотря на снижение объема государственных расходов в 2009 году и их незначительный прирост начиная с 2010 года, бюджетная политика будет направлена на мобилизацию и сосредоточение финансовых ресурсов для полного и своевременного осуществления всех взятых государством обязательств и, в первую очередь, это социальные обязательства, а также мероприятия, косвенно влияющие на социальную поддержку населения страны, включая обеспечение занятости.

При прогнозе расходов государственного бюджета учтены мероприятия по реализации поручений Главы государства, озвученных в ежегодных Посланиях народу Казахстана "Повышение благосостояния граждан Казахстана - главная цель государственной политики", "Через кризис к обновлению и развитию", "Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана".

Параметры дефицита государственного бюджета определены с учетом необходимости обеспечения сбалансированности бюджета исходя из прогнозных объемов поступлений и расходов бюджета.

Прогнозируемый объем финансирования дефицита государственного бюджета 2010 года составляет 803,6 млрд. тенге. Дополнительное финансирование в сумме 56 млрд. тенге предполагается за счет привлечения остатков бюджетных средств по итогам 2009 года, в том числе 31,9 млрд. тенге на основании статей 104 и 111 Бюджетного кодекса - на финансирование неоплаченной части зарегистрированных обязательств по продолжающимся инвестиционным проектам и текущим расходам бюджета и 24,1 млрд.тенге - свободных остатков бюджетных средств на основании статьи 18 Бюджетного кодекса на покрытие дефицита.

В 2008 году впервые была реализована стабилизационная функция Национального фонда Республики Казахстан, которая призвана финансировать государственные расходы в годы неблагоприятной конъюнктуры цен на сырьевые ресурсы.

В 2008 - 2009 годах из Национального фонда Республики Казахстан в республиканский бюджет было выделено 607,5 млрд. тенге и 347,9 млрд.тенге соответственно в виде целевого трансферта, в 2009 году фактическое освоение целевого трансферта составило 261,5 млрд. тенге. В 2008 году эти средства были направлены на увеличение уставного капитала акционерного общества "Фонд национального благосостояния "Самрук-Казына" (далее - АО "ФНБ "Самрук-Казына") для реализации мер по обеспечению конкурентноспособности и устойчивого развития национальной экономики Республики Казахстан. В 2009 году - на реализацию мероприятий Плана действий Правительства Республики Казахстан на 2009 год по реализации Послания Главы государства народу Казахстана от 6 марта 2009 года "Через кризис к обновлению и развитию" (Дорожной карты) [3].

Для реализации Послания Главы государ-

ства от 29 января 2010 года "Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана" разработана новая Концепция формирования и использования средств Национального фонда Республики Казахстан [4].

В соответствии с новым подходом по использованию средств Национального фонда на следующее десятилетие начиная с 2010 года гарантированный трансферт в республиканский бюджет зафиксирован в абсолютном значении на уровне 8 млрд. долл. США. При этом привлечение целевого трансферта из Национального фонда возможно в исключительных случаях по решению Президента Республики Казахстан и представлению Совета по управлению Национальным фондом.

Политика по сбалансированности бюджета и Национального фонда будет направлена на сокращение нефтегазового дефицита, который должен составлять не более 3 % к ВВП к концу этого десятилетия (в дальнейшем его значение будет постепенно сводиться к нулю), а также на сокращение расходов средств Национального фонда на текущие расходы с последующим переходом на финансирование только бюджета развития.

С учетом вышеизложенных подходов, дополнительные накопления в Национальном фонде к 2020 году составят более 40 млрд. долл. США, а активы должны возрасти до 90 млрд. долл. США, что составит не менее 30 % к ВВП.

Инвестиционная политика в 2010 - 2012 годах будет осуществляться с учетом переориентации на наиболее значимые в социально-экономическом плане проекты, оказывающие наибольший мультипликативный эффект на экономику и поддержание уровня занятости населения.

Обеспечение сбалансированности инвестиционных программ, взаимоувязки реализации проектов частного сектора с развитием инфраструктуры и ресурсным потенциалом страны и регионов, будет осуществляться по двум основным направлениям, согласующимся с ранее указанными направлениями фискальной политики, путем принятия системных и оперативных мер.

Долгосрочная мера системного характера заключается в разработке Схемы территориально-пространственного развития страны, которая позволит минимизировать нерациональное использование ресурсов государства, скоординировать развитие производственной, транспортной, инженерной, социальной, рекреационной инфраструктур и системы расселения населения и предоставить ориентиры для бизнес-инициатив частного сектора.

Оперативное решение задач, стоящих перед инвестиционной политикой, будет решаться на основе разработки Карты индустриализации Казахстана, в которой будут определены оптимальные места реализации крупных инвестиционных проектов с учетом их отраслевых особенностей.

В рамках Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития на 2010 - 2014 годы планируется реализация инвестиционных проектов АО "ФНБ

"Самрук-Казына" [4].

При этом в целях сохранения финансовой устойчивости компаний планируется капитализация из республиканского бюджета АО "ФНБ "Самрук-Казына" по низкорентабельным социально-значимым проектам в течение 4 лет на сумму 573,8 млрд. тенге, которая будет направлена на досрочное погашение облигационных займов по этим проектам, в том числе:

в 2010 году - 62,8 млрд. тенге;

в 2011 году - 80 млрд. тенге (за счет перераспределения средств, предусмотренных в республиканском бюджете на новые инициативы);

в 2012 году - 160 млрд. тенге (за счет перераспределения средств, предусмотренных в республиканском бюджете на новые инициативы);

в 2013 году - 271 млрд. тенге.

Также в целях снижения нагрузки по процентным ставкам при заимствовании АО "ФНБ "Самрук-Казына" для финансирования проектов планируется предоставление государственных гарантий.

В предстоящем периоде фискальную политику следует проводить по направлениям, включающим в себя меры по преодолению последствий мирового экономического и финансового кризиса, оздоровлению и совершенствованию системы государственного управления и планирования для обеспечения быстрого восстановления и дальнейшего качественного роста экономики.

Во-первых - проведение первоочередных мер по поддержке экономики, предполагает продолжение реализации ранее принятых мер в сферах решения социальных проблем, включая повышение уровня жизни граждан страны и недопущение роста безработицы, стабилизации финансового сектора, решения проблем на рынке недвижимости, поддержки малого и среднего бизнеса, развития агропромышленного комплекса и реализации инновационных, промышленных и инфраструктурных проектов, в том числе силами государственных и национальных холдингов. Мероприятия по совершенствованию налоговой политики, включая снижение ставок отдельных налогов, будут продолжены. Кроме того, в зависимости от ситуации будут оперативно и гибко предприниматься меры, корректирующие бюджетную политику, в том числе уточнение параметров бюджета.

Во-вторых - оздоровление государственных финансов, которое предполагает осуществление

бюджетного планирования в соответствии с четкой вертикалью государственного планирования: государственные цели - стратегические цели государственных органов - тактические задачи - мероприятия - ресурсы - бюджет. В свою очередь, бюджет должен строиться на определении оптимальных мер и объема бюджетных средств, которые окажут положительное влияние на экономику и не приведут к неблагоприятным среднесрочным и долгосрочным последствиям - инфляции, резкому росту бюджетного дефицита. Также необходимо сдерживание роста текущих затрат бюджета, сокращенных в результате оптимизации расходов в 2009 году, упорядочение реализации инвестиционных проектов, путем завершения начатых и недопущения затягивания реализации новых проектов, в том числе из-за принятия к финансированию большого числа проектов по разным направлениям.

В-третьих - обеспечение основы качественного роста экономики в посткризисный период, предполагает совмещение приоритетов среднесрочного и долгосрочного планирования с регулирующими мерами экономической политики, направленными на повышение уровня частных инвестиций, занятости по приоритетным направлениям, а также соответствующее изменение структуры экономики и повышение доли экспорта в соответствующих отраслях.

Таким образом, социальная направленность бюджета в среднесрочной перспективе будет сохранена и основным приоритетом при планировании государственных расходов будет являться благополучие граждан Казахстана, а именно их социальная поддержка, здоровье и образование, а также создание условий для качественного посткризисного роста экономики.

#### Список литературы:

1. Налоговый кодекс РК - 01.01. 2009 г.
2. Послание Н. Назарбаева - народу Казахстана "Через кризис к обновлению и развитию" - 6 марта 2009 г.
3. Послание Н. Назарбаева - народу Казахстана "Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана" - 29 января 2010 г.
4. Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития на 2010 - 2014 г.

УДК:339,5 (574)

## ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАЗАХСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

ЖАКИШЕВА А.А. ,ст.преподаватель

Карагандинский институт актуального образования "Болошак". Караганда, Казахстан

В Казахстане переход к рынку произошел спонтанно, без подготовки. Это был период постсоциалистического "экономического романтизма", когда правящая элита придерживалась взгляда группы крупных советских ученых-эко-

номистов и политиков под руководством академика Шаталова В. и лидера движения "Яблоко" Явлинского Г. о "форсированном и молниеносном" переходе к рынку за 1,5-2 года. Они считали, что преодоление социально-экономичес-

кого кризиса и реформирование экономики можно проводить синхронно и быстро по стандартной модели. На начальном этапе перехода к рынку радикальные реформы проводились "на марше", без какой-либо серьезной теоретико-методологической подготовки.

Экономическая политика выработывалась в сжатые сроки узким кругом специалистов и базировалась, преимущественно, на опыте развитых рыночных стран.

В той сложной и критической обстановке, имевших место в начале 90-х годов в Казахстане, когда остановились крупные предприятия, и сотни тысяч людей потеряли работу, естественным решением руководства страны было введение либерализации цен. Сейчас, по истечении более 15 лет суверенного Казахстана, развитие экономики и вместе с ней развитие малого предпринимательства можно разделить на 4 этапа, каждый из которых имеет свои отличительные особенности.

I этап - либерализация цен (1991-1992 гг.). Первые субъекты рыночной экономики - малые предприятия - появились в период либерализации в сфере торговли и услуг, то есть там, где был быстрый оборот денег. Крупные предприятия сразу обзавелись многочисленными малыми предприятиями по сбыту своей продукции, ремонту, обслуживанию основных и вспомогательных производств. Создание "красными" директорами при крупных производствах кооперативов и малых предприятий по снабжению и реализации продукции, а также искусственное раздробление предприятий под новым модным словом "сегментирование" привело к перераспределению прибыли крупных предприятий и бывшей всенародной собственности в интересах отдельных групп и лиц. Тогда эти "серые" схемы были началом возникновения казахстанской "теневой" экономики. В Республике в этот период было создано и действовало 34,5 тысяч субъектов малого предпринимательства. В них было занято 6,0% от общего числа работающих в стране, а доля производимой ими продукции, работ и услуг составила 7,0% от валового внутреннего продукта страны. Именно в конце 1992 года прошел первый Форум предпринимателей Казахстана, в котором принял участие президент Республики Казахстан и правительство РК. На этом Форуме впервые в истории СНГ была определена первая программа развития предпринимательства в республике Казахстан.

II этап - жесткая монетарная и реструктуриционная фискальная политика государства (1993-1995 гг.). На этом этапе для достижения макроэкономической стабилизации в стране упразднялись налоговые льготы, стимулирующие производственную деятельность. Упразднение налоговых льгот, направленных на стимулирование производственной деятельности и развитие малого предпринимательства, в 1994 году имело негативные последствия. Резко сократилась численность работающих в производственной сфере кооперативов, ТОО и малых предприя-

тий. Из-за малодоступности кредитных и нехватки собственных средств и высокой инфляции произошел отток основной части субъектов предпринимательства из производственной сферы в сферу торгово-посреднической и коммерческой деятельности. Ужесточение налогового пресса привело к ситуации, когда заниматься производственной деятельностью стало невыгодным и бесперспективным. Особый интерес в условиях постсоветского периода, а именно, дефицита товаров на рынках, с точки зрения, быстротой оборачиваемости вложенных средств, стал представлять для предпринимателей так называемый "челночный" бизнес. Это был период пышного расцвета "челночного" бизнеса в торговле, свирепствующей гиперинфляции, перераспределения бюджетных и кредитных денежных средств в пользу очень узкого круга лиц имеющих доступ к этим ресурсам. Инфляция и валютные операции - махинации в банковской и тесно связанной с ней торгово-посреднической деятельностью - на тот момент оказались наиболее прибыльными, в отличие умирающему реальному производственному сектору экономики республики. Продавать деньги по схеме "нал-безнал-нал", с "шапками и откатами", взять доллар в кредит по 4 тенге, а через год вернуть его по 70 тенге, получив сверхприбыль или вообще не вернуть, стало выгодней, чем что-то производить. (Большинство кредитов того времени так и не было возвращено). Именно в этот период появились первые ростки так называемой национальной олигархии в только начавшемся непомерно разрастаться финансово-кредитном и банковском секторе экономики.

Банковская и торговая деятельность оказалась наиболее прибыльной в ущерб реальному сектору экономики. В 1995 году, против 1992 года, удельный вес продукции субъектов малого предпринимательства в ВВП страны снизился на одну треть, с 7,0% до 4,7%, а численность работающих в этом секторе экономики сократилась в 2 раза, с 6,0% до 3,0%, соответственно.

В этот период ослабленное предпринимательство не могло сдерживать рост безработицы.

III этап - бум малой приватизации (1996-1997 гг.). В конце 1996 и в начале 1997 годов в стране произошла некоторая макроэкономическая стабилизация. Для поддержки малого бизнеса был принят Указ президента Республики Казахстан от 6. 03. 1997 г. "О мерах по государственной поддержке и активизации развития малого предпринимательства". Во исполнение этого Указа в Республике субъектам малого предпринимательства продано 1520 пустующих объектов и сооружений, передано в аренду - 1334 объекта. По выбору предпринимателей, для использования в производственных целях, передано в доверительное управление 571, на безвозмездной основе - 204 объекта. На перепланировку квартир нижних этажей жилых строений под магазины, кафе, аптеки и другие объекты было получено 5664 разрешений. Увеличи-

лось число проданных в рассрочку и переданных по актам на землевладение земельных участков.

Многие отрасли в период "дикой" приватизации навсегда умерли, и лишь некоторые из них возрождаются только сегодня. Частично и с опозданием прошла приватизация наиболее социально-ориентированных предприятий, лишенных централизованного управления, в связи с ликвидацией бывших республиканских министерств.

Адресная приватизация была особенно актуальна в сфере мелкотоварного производства, бытового обслуживания, общественного питания и торговли. Было бы логичным начинать адресную приватизацию, которая предполагала бы передачу объектов вышеперечисленных отраслей в них работающим коллективам по остаточной стоимости, либо в доверительное управление на конкурсной основе. В таком случае, был бы и сохранен технический и трудовой потенциал, а предприятия, не прекращая работы, имели бы возможность технического перевооружения и плавного входа в рынок.

Предприятия этих отраслей, лишившись централизованного управления в форме трестов, управлений торговли и общественного питания районного и городского уровня, явились бы основой формирования малого бизнеса в стране. К сожалению, адресная приватизация была проведена с опозданием, и существующая инфраструктура вышеперечисленных отраслей была уже практически уничтожена. При воссоздании данной инфраструктуры теперь требуется освоение новых площадей, полное обновление оборудования и основных средств, подготовка новых кадров, ибо старые квалифицированные кадры уже потеряны и дисквалифицировались. Таким образом, был упущен важный сектор экономики, ориентированный на социальное обслуживание населения. Но, как ни странно, после сокращения многих отраслевых министерств в 1988-1990 годах (Минторговли, Минбыта, Минкоммунхоза и др.) именно эти отрасли, лишившись централизованного управления и мелочной опеки со стороны государства, стали развиваться наиболее динамично и вовлекать в работу наибольшее количество населения. Это явилось еще одним доказательством того, что рынок малого бизнеса является саморегулируемым и наиболее подверженным рыночной конъюнктуре, основанной на спросе и предложениях. Примерами адресной продажи предприятий являются кондитерская фабрика "Рахат", "Бахус", "Алматы Крем" и др.

В результате этих мер в стране появились первоклассные кафе, рестораны, магазины и предприятия сферы услуг. Количество субъектов малого бизнеса за этот период (1996-1997 гг.) увеличилась в 2,4 раза, а доля их оборота возросла в 1,8 раза и составила 8,5% от ВВП. Численность работающих в этом секторе экономики в 1997 году превысила показатели 1995 года в 1,73 раза. Малый сектор экономики снова стал "по-

глощать" безработицу. Таким образом, малый бизнес стал вносить свой существенный вклад в стабилизацию экономики Республики.

VI этап - период качественного развития экономики республики (1998-2001 гг.), сопровождавшегося ростом промышленного производства, объемов валового внутреннего продукта, стабильным развитием финансово-кредитной сферы республики. В соответствие с этой программой, основными источниками финансирования проектов малого предпринимательства являются Государственный фонд содействия занятости, банки второго уровня, средства местных бюджетов, а также средства кредитных линий Азиатского Банка Развития и Европейского Банка Реконструкции и Развития. В отдельных регионах для заинтересованного кредитования субъектов малого бизнеса коммерческими банками были созданы ликвидные залоговые фонды из коммунальной собственности. Такие фонды действуют в Алматы, Астане и областях Восточно-Казахстанской, Актюбинской, Кызылординской, Мангистауской, Павлодарской, Северо-Казахстанской. За счет этих фондов были профинансированы десятки проектов в сфере малого бизнеса.

Малый бизнес в Казахстане развивается быстрыми темпами. Численность субъектов малого предпринимательства возросла за год (с августа 2004 по август 2005) на 9,6%, численность занятых - на 8,5%, объем продукции в номинальном выражении - на 13,5% (в целом рост реального ВВП к соответствующему периоду прошлого года - 9,7%). Но, несмотря на его устойчивый рост, в настоящее время отчетливо обозначилась явная тенденция замедления темпов малого бизнеса. Так, в 2002 году темпы роста малых предприятий по числу предприятий и численности занятых составляли около 60% и 40%, в 2003 году - 34% и 31%, в 2004 году - 15,4% и 6,7%, а за 8 месяцев 2005 года - 9,6% и 8,5%.

Данная тенденция является симптоматичной, т. к. экономическая ситуация в стране в 2004 и за 8 месяцев 2005 года была значительно лучше, чем в прежние годы. Сказалась благоприятная внутренняя и внешнеэкономическая конъюнктура, быстрый рост производства во многих отраслях экономики, увеличение реальных денежных доходов населения и т. д. Тогда как в 1998-1999 годах условия для развития малого предпринимательства были значительно менее благоприятны. Такая ситуация с развитием малого предпринимательства свидетельствует, что существует ряд проблем, которые заметно сдерживают его развитие и которые до сих пор не нашли разрешения, несмотря на принятые государством меры.

Показательным в этом отношении является невыполнение Государственной программы развития и поддержки предпринимательства на 1999-2000 годы. "В ней, как и в прежних законодательных и программных документах, предусматривалось осуществить мероприятия, направленные на решение имеющих место проблем в области кредитования, налогообложе-

ния, обучения кадров и развития соответствующей инфраструктуры для СМП. Согласно целевым установкам данной программы, к концу 2000 года ожидалось довести количество субъектов малого предпринимательства до 500 тысяч, численность занятых - до 2 миллионов человек. Предполагалось, что доля производства субъектов малого предпринимательства в ВВП возрастет до 15%. Однако, несмотря на сравнительно высокие темпы роста количества субъектов малого предпринимательства и численность занятых в них, указанные значения рассматриваемых параметров достигнуты не были" [16, с. 2].

В этих условиях обязательства МЭИТ по доведению доли малого предпринимательства в 2006 году до 30%, а численности занятых - до 2-х миллионов могут быть решены только при успешном разрешении проблем, сдерживающих развитие малого предпринимательства.

Стабилизация социально-экономического положения в стране оказала положительное влияние на развитие малого и среднего предпринимательства.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, на 1 января 2005 года в Республике зарегистрировано 208,4 тыс. юридических лиц, из них малые предприятия составляют 195,7 тыс., средние - 10,67 тыс. предприятий. При этом субъекты малого предпринимательства составляют 93,9% от общего количества.

Численность граждан, занятых в малом предпринимательстве (юридические лица), достигла на 1 января 2005 года 524,6 тыс. человек, к 2003 году на соответствующую дату рост составил 8,7%.

Доля вклада субъектов малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте (далее - ВВП) в 2003 году составила 16,2%, то есть оценочно малое и среднее предпринимательство дает около 25%.

Увеличение дохода от реализации товаров и услуг юридических лиц - субъектов малого предпринимательства за 2004 год составило к 2003 году 8,7%.

Сложившаяся отраслевая структура малых предприятий практически не меняется в последние годы. Из общего количества активных юридических лиц - субъектов малого предпринимательства доминирующее положение занимают сферы торговли, ремонта автомобилей и изделий домашнего пользования - 40,5% от общего количества активных в сфере малого предпринимательства с суммарной численностью занятых 163,6 тыс. человек (31% от общей численности занятых в малом предпринимательстве).

В 2003 году доля теневой экономики составила 22,6% от ВВП, в то время как за период с 1992 по 1998 годы в среднем данный показатель оценивался в интервале от 30 до 38%.

На сегодняшний день предприниматели пытаются скрыть свою деятельность от налогов, ведя двойную бухгалтерию, занимаясь подпольным производством и фиктивными сделками либо участвуя в других теневых операциях.

Экономическое развитие Казахстана в последние годы значительно продвинулось вперед по пути формирования полисубъективной структуры отношений собственности. Гражданский кодекс, вслед за Конституцией РК, законодательно фиксирует это обстоятельство. При этом, особенно приобретает и прекращения права собственности на имущество, владения, пользования и распоряжения им для каждого из субъектов определяются исключительно законом. И лишь закон определяет виды имущества, которые могут находиться исключительно в государственной или частной собственности.

Новая ситуация потребовала радикальных изменений в правовой основе экономической деятельности. Гражданский кодекс РК - важнейшая веха на этом пути. Он определил принципиальные основы экономических отношений при переходе к рыночным методам хозяйствования, сформировал основные правила, нормы их правового регулирования, обобщил и законодательно закрепил новые формы организации экономической жизни, возникшие в последние годы.

Сегодня экономические изменения в Казахстане намного опережают преобразования в правовой сфере. Резюмируя все вышесказанное, остается отметить, что необходим равноправный союз между экономическими изменениями и законодательной базой, и именно это равноправие поможет сделать Казахстан экономически развитой страной с большими перспективами развития.

Активная экономическая политика в отношении стран ближнего зарубежья рассматривается правительством как один из рычагов оздоровления казахской экономики и создания условий ее подъема в перспективе, достижения полноправного членства Казахстана в мировом сообществе. В этой связи предметом первоочередной важности в двусторонних отношениях Казахстана со странами СНГ должны стать:

- выполнение обязательств по взаимным поставкам;
- ликвидация задолженности по товарным поставкам;
- возврат ранее предоставленных кредитов;
- недискриминационный режим транзита казахских товаров по территориям этих стран.

В сфере торгово-экономических отношений реформирование будет осуществляться в процессе формирования зоны свободной торговли и создания

Таможенного союза.

Большое значение имеет соглашение "Об общих условиях и механизме поддержки производственной кооперации предприятий и отраслей государств - членов СНГ", подписанное в Ашхабаде в декабре 1993 г.

В соответствии с ним к поставке товаров и услуг в рамках производственной кооперации и специализации производства не применяются: ввозные и вывозные пошлины; налоги; акцизы; количественные ограничения.

Каждое из государств, подписавших названное соглашение, определяет перечень пред-



приятия, включенных в кооперационные поставки, и они заключают контракты с предприятиями- партнерами других государств.

В марте 1996 г. был подписан Договор между Республиками Беларусь, Казахстан, Киргизской Республикой и Российской Федерацией "Об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях". Одна из целей интеграции - формирование единого экономического пространства.

Внешнеэкономическая деятельность отводится значительная роль в процессе либерализации национальной экономики на современном этапе экономических работ реформ. Более конкретно, роль внешнеэкономической деятельности определяется теми задачами, которые содержатся в концепции либерализации всех сторон жизни в стране.

Для более полного осмысления, проведем группировку требований либерализации в области внешнеэкономической деятельности.

I. подчеркивается, что либерализация экономики неразрывно связана с либерализацией внешнеэкономической деятельности и, в первую очередь, валютного рынка. Следовательно сегодня главное направление - это развитие и укрепление внебиржевого валютного рынка, увеличение валютных ресурсов самих коммерческих банков. При этом необходимо решить такую важнейшую задачу, как обеспечить конвертируемость национальной валюты по текущим операциям.

II. это свою очередь требует создания необходимых социальных гарантий, защищающих население и предприятия от негативных последствий колебаний валютного курса, обеспечивающих формирование валютных резервов государства для обеспечения устойчивости обменного курса.

III. речь идет о создании более благоприятных правовых условий, гарантий и экономических стимулов для широкого привлечения иностранных инвестиций в экономику страны, прежде всего прямых инвестиций. Необходимо добиваться, чтобы иностранные инвестиции активно участвовали в структурных преобразованиях национальной экономики, ускорении технического перевооружения и модернизации производств. Соответственно, требуется более активно и системно вести работу с потенциальными иностранными партнерами, создавать с ними новые совместные предприятия, ориентированные на выпуск современной конкурентоспособной на мировых рынках продукции. Для всего этого, в свою очередь, надо сделать так, чтобы рынок Казахской Республики был еще более привлекательным для всех, кто хотел бы иметь свой бизнес в нашей стране.

IV. особое внимание требуется обратить на развитие и укрепление экспортного потенциала, обеспечение интеграции экономики страны в мировую экономическую систему. Предстоит добиться существенного увеличения объемов и расширения ассортимента экспорта готовой продукции во всех отраслях экономики, активно

утвердиться на мировых рынках, прочно заняв на них присущее для себя место. Чтобы ускорить решение этих задач, в дополнение к уже действующей системе стимулов и льгот, целесообразно реализовать широкий комплекс мер по усилению экспортной ориентации производства, стимулированию расширения производства и экспорта конкурентоспособной продукции.

V. приоритетное развитие должны получить производства с законченным технологическим циклом, производящие, готовую продукцию, обеспечивающие углубленную переработку минерального и сельскохозяйственного сырья. Предпочтение следует отдавать производствам, базирующимся преимущественно на собственном природном и сырьевом потенциале, применяющим передовую современную технологию, выпускающим продукцию, конкурентоспособную не только на внутреннем, но и на внешнем рынках.

Из вышесказанных следует, что практически через либерализацию внешнеэкономической деятельности предполагается решать основные задачи по либерализации экономики вообще. Либерализация внешнеэкономической деятельности - это одновременно и создание основ открытой экономики. Следовательно обратит большое внимания на сущности самой категории внешнеэкономической деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Республики Казахстан. - Алматы: Жеті Жарғы, 1995 г.
2. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (Общая часть) от 27 декабря 1994 г.
3. Абжанова Д.Ш. Современное состояние малого бизнеса в Казахстане // Вестник Казахского аграрного университета им. С. Сейфуллина, 2005, с. 215.
4. Ботанов М. Предпринимательство - один из путей к экономической безопасности Казахстана. // Аль Пари, 2001. № 1-2. стр. 43.
5. Сабден О.С., Токсанова А.Н. Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики. - Астана: Елорда, 2001
6. Предпринимательство: Учебник для вузов. / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.
7. Романова И. В. Проблемы правового регулирования предпринимательства граждан в Республики Казахстан. - Алматы: Университет "Туран", 2002.
8. Программа индустриально- инновационного развития Казахстана на 2003-2015 г. г. // Казахстанская правда, 2003, 5 апреля.
9. "Торговля услугами и ее место в международных экономических отношениях" // Вестник сборник научных статей. Московский государственный социальный университет. М. 2004 2\04 с. 112-117.;
10. "Либерализация внешнеторговых отношений и ВТО" // Наука, Образование, Техника. Опш., №1, 2005 с. 162 - 166.;

## ПРОЦЕССЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

ТЕРЖАНОВА А.Ж., к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда

Нынешний период модернизации казахстанской экономики совпадает с усилением тенденций глобализации. Ускоренная модернизация экономики Республики Казахстан сегодня становится важнейшим приоритетом развития экономической политики страны, стратегической задачей вхождения в число 50-ти наиболее конкурентоспособных государств мира.

Приоритетными сферами экономики, в которых реализуются прорывные макропроекты, являются: машиностроение, горно-металлургическая отрасль, развитие нефтехимических производств, транспортно-логистических услуг, связи, переработка сельскохозяйственной продукции, производство строительных материалов.

Основные усилия государства направлены на повышение эффективности экономических взаимоотношений между государством и бизнесом на основе рыночных принципов, а также принципов партнерства и равного доступа к государственной поддержке.

Среди множества сформировавшихся предпосылок, детерминирующих новые качественные характеристики современной казахстанской экономики, выделяется наиболее существенный факт - долговременная положительная динамика макроэкономических показателей. В силу этого содержательно экономическая модернизация, по нашему мнению, характеризуется как структурные, технологические и институциональные изменения в национальной экономике, направленные на повышение ее глобальной конкурентоспособности.

При этом непрерывный характер экономического развития в условиях модернизации, анализируемой в контексте историко-экономической динамики, трансформируется в циклический. Выявленные Н.Кондратьевым, Й.Шумпетером, Г.Меншем "длинные волны" экономической динамики как сменяющие друг друга технологические уклады отражают, с одной стороны, уровень развития науки и техники, а с другой, период создания и использования на этой основе производственных, сервисных и организационных технологий. При этом элементы новых технологических укладов сначала появляются как полюса нововведений в пространстве "старой экономики", расширяя путем технологической диффузии ареал "новой экономики" [1, с. 5-7].

Если же рассматривать эволюцию процесса модернизации с советского периода нашего государства, то необходимо акцентировать внимание на 30-х годах XX века - периода насиль-

ственной коллективизации и индустриализации, которое сегодня вызывает множество споров и дискуссий среди ученых и которые дают неоднозначную оценку данному явлению.

До нэп большевиков русским ученым Черновым была предложена альтернативная политике военного коммунизма программа экономических преобразований. Она должна была не только вывести страну из экономического кризиса, способствовать дальнейшему экономическому росту, но и создать определенные предпосылки для последующей модернизации страны. Предлагаемую Черновым модель преобразований можно рассматривать, как попытку найти такой оптимальный вариант, который бы амортизировал социальные издержки и более органично отвечал особенностям культурно-исторического развития страны, соединяя элементы традиционного общества с достижениями экономического и культурного прогресса.

Вместе с тем однозначно оценить черновскую модель модернизации страны нельзя. Ставку в восстановлении и последующем функционировании экономики лидер эсеров сделал на развитие демократических методов управления, активное привлечение трудящихся масс к принятию важных экономических решений. В этом нашла проявление последовательная ориентация Чернова на формирование хозяйственной демократии, являющейся, по его глубокому убеждению, одной из основ демократического социализма. Но, разрабатывая программу преобразований страны, Чернов, с одной стороны, недооценил роль государства в процессе преобразований, не учел специфику исторического развития страны, в котором государство выполняло не только общезначимые политические функции, но и являлось важным генератором экономического прогресса. С другой - преувеличил заложенные в народе степень его коллективной сознательности и рациональности мышления.

Предлагаемая Черновым модель модернизации, рассчитанная на паритетное развитие индустрии и сельского хозяйства, не отвечала задачам форсированной индустриализации страны, поэтому осталась не востребованной. Но это нисколько не умаляет ее научной значимости. Модель "смешанной экономики" Чернова, предполагавшая развитие коллективных форм труда в сельском хозяйстве, поощрение предпринимательской активности в промышленности, сочетание рыночных и плановых начал, поиск оптимальной системы управления хозяй-

ством, включавшей принципы вертикального и горизонтального управления, федерализация экономических и политических отношений, вполне созвучна современным поискам. [2, с. 238-239].

В последующем форсированная индустриализация в 1930-1950-х гг. закладывала основы для будущих проблем в развитии экономики и общества. К преимуществам относилась способность в кратчайшие сроки мобилизовать значительные ресурсы для решения конкретной проблемы - создания тяжелой промышленности, разработки атомного оружия, реализации космической программы и т.д. Такая мобилизация ресурсов была возможна благодаря жесткому подчинению предприятий всех отраслей тем решениям, которые принимались центральными экономическими ведомствами.

Но из этого же обстоятельства вытекали и главные недостатки системы централизованного управления экономикой. Административная система оказалась не способной к созданию стимулов для развития инноваций у самих хозяйствующих субъектов. Их инициатива, не вписываясь в плановые задания, в лучшем случае не поощрялась, а в худшем подавлялась вышестоящими органами. Проходил большой временной лаг от разработки до внедрения в производство (порой от 10 до 40 лет), когда опытная работа устаревала. По существу, развитие происходило под давлением из центра. Однако такое давление становилось все менее эффективным в условиях усложнения хозяйственной системы, возрастания ее гибкости и подвижности. В итоге более инертная плановая экономика в целом проигрывала рыночной с точки зрения эффективности использования имеющихся ресурсов. Наглядной иллюстрацией этого служил серьезный разрыв в уровне производительности труда между СССР и США.

Вместе с тем, на наш взгляд, с точки зрения последующего влияния на поведение предприятий в длинном перечне характерных черт советской экономики следует особо выделить две: серьезное искажение ценовых пропорций между разными отраслями и высокий уровень монополизации отраслевых рынков. Обе эти проблемы были предопределены осознанной промышленной политикой, проводившейся государством в течение нескольких предшествующих десятилетий.

Одним из упущений и важным идеологическим принципом планового хозяйства была ориентация на максимальную независимость от мирового рынка и высокая степень закрытости экономики. Это делало возможным формирование специфической структуры цен, лишь слабо и опосредованно зависящей от цен мирового рынка. Очень большую роль в связи с этим в плановой экономике играла государственная монополия внешней торговли и система множественных валютных курсов, которые исключали прямое влияние цен мирового рынка на поведение отечественных предприятий на внут-

реннем рынке.

Система централизованного ценообразования также имела свои внутренние закономерности. В административно-командной экономике все предприятия объективно были заинтересованы в завышении цен на всю продукцию в целях выполнения плана по "валовым" показателям. Этой тенденции должен был препятствовать административный контроль за ценами со стороны центральных экономических ведомств (Госплан, Госкомцен, отраслевые министерства). Такой контроль действительно был весьма эффективен в монопродуктовых сырьевых и перерабатывающих отраслях. Однако в "конечных" отраслях, где продукция была более дифференцирована, предприятия-производители обходили это препятствие за счет игры на ассортиментных сдвигах. В результате по мере изоляции от мирового рынка возникали значимые ценовые диспропорции, когда цены на сырьевые ресурсы относительно занижались, а цены на продукцию конечных отраслей оказались относительно завышенными.

Искаженные стоимостные параметры закладывались в критерии оценки эффективности инвестиционных проектов и в дальнейшем также влияли на формирование структуры отраслей и рынков. Однако более значимую роль в данном случае играла осознанная политика концентрации и специализации производства, также проводившаяся в течение десятилетий во всех социалистических странах.

Одним из принципов плановой экономики, ориентировавшейся на модель "единой фабрики", было уменьшение числа управляемых объектов для каждого уровня административно-управленческой иерархии. Выпуск одной и той же продукции разными предприятиями объективно затруднял эффективное управление и контроль за выполнением плановых заданий из единого центра. С этой точки зрения конкуренция между хозяйствующими субъектами в плановой экономике оказывалась излишней и промышленная политика в целом была направлена на всемерное устранение конкуренции из хозяйственной жизни.

В разных отраслях эта цель достигалась разными средствами. В отраслях сырьевого комплекса сознательно создавались сверхкрупные предприятия, заведомо ориентированные на обслуживание определенных регионов.

В неконцентрированных отраслях с быстрым оборотом капитала - таких, как легкая и пищевая промышленность или розничная торговля - повышение степени управляемости происходило преимущественно за счет создания искусственных организационных структур (в виде различных объединений, трестов, главков и т.д.). Активно использовалось также административное закрепление определенных территорий за определенными предприятиями, что было равнозначно географическому разделу рынков сбыта.

В высокотехнологичных капиталоемких от-

раслях (например, машиностроении) уже на уровне закупок оборудования осуществлялась политика сверхузкой предметной специализации, когда все национальное производство определенного типа концентрировалось на одном-двух заводах, тогда как в странах с рыночной экономикой преобладала тенденция к технической специализации. В ее рамках отдельные типы производств массовые и серийные выделялись в самостоятельные предприятия, способные работать по заказам различных клиентов. В результате показатели концентрации для планового хозяйства и для развитой рыночной экономики заметно различались в зависимости от выбранного уровня агрегации. На уровне отраслей коэффициенты концентрации могли быть близкими. Однако при рассмотрении отдельных групп продукции они были выше в плановой экономике. Наконец, на уровне отдельных видов продукции для плановой экономики была характерна полная или почти полная монополизация производства, в то время как для рыночной экономики конкурентная среда.

Монопольные эффекты, наблюдавшиеся в экономике СССР в конце 1980-х - начале 1990-х гг., стали трактоваться преимущественно как следствие искусственных организационных монополий и острого товарного дефицита. Тем самым обосновывалась необходимость ликвидации отраслевых ведомств, а также достижения сбалансированности между спросом и предложением за счет либерализации цен и жесткого ограничения субсидирования предприятий государством. Одновременно идеологически отрицалась необходимость какой-либо модернизации экономики, направленной на изменение исторически сложившейся неконкурентной структуры отраслей и рынков.

В этих условиях вместо реструктуризации унаследованных от СССР узкоспециализированных производственных комплексов, обремененных социальными и иными обязательствами, основной акцент в конкретной политике был сделан на быстрое открытие экономики по отношению к мировому рынку. Следует отметить, что либерализация внешних экономических связей рассматривалась реформаторами как один из важных инструментов стимулирования структурных сдвигов и восстановления конкуренции на внутреннем рынке. В реальном секторе значимый выигрыш от открытия экономики получили лишь сырьевые отрасли (прежде всего ТЭК), а также отрасли, занимающиеся первичной переработкой сырья (черная и цветная металлургия, химия и др.), благодаря исторически сложившемуся занижению внутренних цен и издержек. Их инвестиционные возможности росли. Однако ускоренная приватизация этих отраслей фактически означала переход в частные руки тех дополнительных доходов, которые возникали в результате разницы между внутренними и мировыми ценами. В более стабильных экономических условиях эти доходы могли быть использованы для структурной пе-

рестройки всего народного хозяйства. Однако именно они в 1990-е годы представляли собой один из главных источников для нелегального и полуделегального экспорта капитала. Считаем необходимым отметить, что созданная в советское время мощная база до сих пор работает и на сегодня ни одно предприятие-гигант не было модернизировано, практически мы работаем на базе созданной в советский период.

Однако как отмечают ученые-экономисты Е.Ясин и А.Яковлев реформы переходного периода отличались малоподвижностью и не способствовали активной модернизации, а причины заключались в следующем:

- в возросшем разрыве между формальными и неформальными институтами;
- слабое государство;
- теневая экономика;
- беспорядочное распределение собственности;
- углубление социальной дифференциации;
- преступность;
- усиление бюрократии и коррупции;
- управляемая демократия. [3, с. 22-23]

Таким образом, проводившаяся экономическая политика в начале переходного периода не создавала необходимых условий для экономического роста и модернизации экономики. Хотя считалось, что такая политика открытости будет способствовать сокращению разрыва в темпах экономического развития и в уровне жизни между развитыми странами и развивающимся миром.

#### Литература:

1. Проблемы постсоветских стран. Сб. № 8. Модернизация экономики: факторы инструменты, проблемы. М.: Изд-во РАН, 2006
2. В.М. Чернов. Рождение революционной России (Февральская революция). Париж - Прага - Нью-Йорк, 1934
3. Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация Российской экономики / Вопросы экономики, №7, 2004, с. 4- 34

УДК: 338.45:615.4

## НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

РАИСОВ Э.М., соискатель кафедры "Экономика и менеджмент"  
Карагандинского Экономического Университета Казпотребсоюза

В настоящее время в экономике Казахстана, стран СНГ непроизводственная сфера (услуги) переживает бурное развитие, доля которой в большинстве развитых стран в совокупном мировом ВВП составляет 70%.

В Казахстане доля сферы услуг в структуре ВВП достигла к 2010 г. рубежей 54,8%, а доля производства товаров составила всего 43,8%. [1]

Система здравоохранения, имея свои особенности и уникальность, как отрасль социального сектора экономики в экономических отношениях не отличается от любой другой отрасли, развиваясь согласно экономическим законам. [2]

В свою очередь рынок медицинских услуг (РМУ), не являясь экономически ёмким, представляется одним из важных в силу своей социальной значимости и влиянием на развитие других секторов экономики, т.к. доступность и качество медицинских услуг оказывают влияние на многие общегосударственные факторы экономического, социального и культурного развития общества. [3,4,5]

Еще в 1871-74 гг. У.Джевонсом, Л.Вальрас, К.Менгер было установлено, что наряду с товарно-денежным механизмом, в рынке имеется еще и социально-психологический механизм, не менее важный и значимый с позиции функционирования рынка или его отдельных сегментов.

В процессе исследования нами установлена необходимость развития рынка товаров и услуг в комплексной взаимной связи со всеми субъектами - участниками рынка, в том числе и с рынком медицинских услуг.

При этом значение и роль РМУ проявилось в развитии социально-психологического механизма, оказавшегося важным и для других профильных рынков, участвующих в рыночной экономике.

Преимущественное использование государством административных и недостаточное использование экономических и социально-психологических методов регулирования РМУ привело к увеличению нагрузки на бюджет и снижению ответственности граждан за свое здоровье, а медицинских работников и ЛПУ за оказываемые услуги. [6,7,8,9]

Так в рейтинге глобального индекса конкурентоспособности (ГИК) Казахстан по данным 2007 года занимал всего лишь 101 позицию по

показателю ожидаемой продолжительности жизни (64 года), где разработка концепции Единой Национальной системы здравоохранения (ЕНСЗ, 2010) явилась подтверждением его незначительного изменения. [10]

Поэтому здравоохранение до сих пор остается сферой, где рыночные экономические отношения и применяемые управленческие технологии не находят должного применения, которое имеет место не только в Республике Казахстан, России, странах СНГ, но и в таких традиционных рыночных странах как Соединенные Штаты Америки, Великобритания, Франция, Канада, Австралия.

Все страны мира в той или иной мере сталкиваются с проблемами оказания доступной, рациональной и эффективной медицинской помощи с лекарственным обеспечением, последний экономический кризис вынудил администрацию США произвести определенные изменения в системе здравоохранения, свой поиск путей решения проблем здоровья народа, ведут Россия и Казахстан. [2,11,12]

Переходу к принципиально новой модели здравоохранения (социально-ориентированной - ЕНСЗ) в национальной рыночной экономике послужил, по всей видимости, процесс обострения экономических отношений вызвавших необходимость поиска новых путей по его совершенствованию. [10,13,14]

Внедряемая, с 2010г. через государственный сектор ЕНСЗ и финансируемая из бюджета на принципах свободного выбора пациентом врача и лечебного учреждения, может ускорить возможность формирования и развития рынка медицинских услуг (РМУ), выступающего в качестве экономической среды, обеспечивающей услугодателям и услугополучателям возможность стать его активными участниками.

Так в концепции ЕНСЗ указывается на высокую степень монополизации оказания услуг государственными медицинскими учреждениями, на долю которых приходится порядка 96%, являющимся подтверждающим фактором препятствия ими организации и развитию свободного РМУ.

Установлено неэффективность бюджетных учреждений здравоохранения, вызванное большими издержками в организации, вызывающих

низкое качество предоставления услуг, требованиями постоянного увеличения финансового обеспечения, остро проявившихся в кризисных ситуациях, требующих их реорганизации на рыночных конкурентных принципах. (Рис 1.)

Показатели	Казахстан	Австралия	Канада
Расходы на здравоохранение, % ВВП	2,8%	8,5%	10%
Продолжительность жизни, лет	63,2	81,3	80,2
Доля госсектора здравоохранения	96%	55%	70%
Оплата услуг	Республиканский Бюджет + Местный Бюджет	Федеральный Бюджет + бюджет штатов	
Прикрепление к ПМСП	да	нет	нет
Выбор организации, врача	не реализована	да	да
Коек на 10000 населения (стационар)	79,7	40	34

**Рис.1. Некоторые сравнительные характеристики организации здравоохранения РК и зарубежных стран.[10]**

ЕНСЗ предусматривает реализацию реформирования здравоохранения по трем основным направлениям - административной, финансовой и качеству предоставляемых медицинских услуг, в течение двух этапов.

1-й этап с 2010 по 2015 годы - создание единого плательщика гарантированного объема бесплатной медицинской помощи в рамках стационарной и стационарозамещающей помощи при лечении заболеваний, за исключением психиатрических, инфекционных и туберкулезных.

2-й этап с 2016 по 2020 годы - установление баланса солидарной ответственности государства, работодателя и гражданина за индивидуальное и общественное здоровье.

Тем самым ЕНСЗ создает условия для формирования РМУ и развития своей национальной медицинской индустрии, где основной приоритетной линией является переход к конкурентоспособной, саморегулируемой системе функционирования отрасли с участием организаций всех форм собственности, т.к. конкурентоспособный и саморегулируемый рынок возможен только при соблюдении взаимных интересов и стимулов всех участников РМУ. [2,14]

В тоже время экономистами и организаторами здравоохранения многих стран ведутся дискуссии, каким требованиям должен соответствовать РМУ, каковы условия развития медицинской деятельности в условиях рыночных отношений и возможности государственного регулирования. [2,8,9,11,12]

Во многих развитых странах получило признание развитие такого направления, как "маркетинг менеджмент", когда концепция управления организацией основывается на приоритетах маркетинга и именно с его точки зрения предприятие производит продукцию, или оказывает услуги. [15]

Широко применяющиеся в ведущих медицинских фирмах Запады исследования маркетинга и процесс управления им, дают возможность заметно увеличить производство и ре-

ализацию медицинских товаров и услуг, удовлетворяя тем самым все возрастающие потребности общества. [2,16]

В связи с этим возникает необходимость изменения роли и обязанностей уполномоченного государственного органа за развитие конкуренции на РМУ, где основой для этого является внедрение менеджмента и маркетинга в здравоохранении, на рыночных принципах также по трем реформируемым направлениям.

В то же время анализ таких аспектов организации здравоохранения, как отношение населения к потребляемой медицинской помощи, динамика спроса на различные виды медицинской помощи, оценка их качества, технологичность и экономическая эффективность по данным доступной литературы не проводился с учетом критериев результативности деятельности отрасли.

В зарубежной литературе проблема маркетинга в здравоохранении освещена применительно к частной и страховой медицине, однако в условиях государственного регулирования здравоохранением, эта проблема в настоящий момент изучена недостаточно.

Маркетинг в здравоохранении (в классическом его понимании) возможен при наличии РМУ, рыночных отношениях между врачом и пациентом, конкуренции среди производителей и поставщиков медицинских услуг, медицинских товаров и лекарственных препаратов. [16,17]

В условиях внедрения ЕНСЗ, медицинская услуга, становясь товаром и с развитием маркетинговых отношений между производителями и потребителями медицинских услуг, обеспечивает пациенту преобладающую роль, в соответствии с его правом на выбор врача и лечебного учреждения. [10,16]

Поэтому уже сегодня, в условиях становления и развития рыночных отношений в здравоохранении, нельзя представить деятельность субъектов РМУ без знаний маркетинга, в первую очередь для медицинских организаций, так как оно наиболее эффективно позволяет принимать оптимальные управленческие решения и влиять на потребителя через качество медицинских услуг.

В Казахстане маркетинг медицинских услуг находится в стадии становления и применение его в здравоохранении позволит организовать и реструктуризировать РМУ, приближая его к требованиям и запросам потребителей и способствуя оптимизации деятельности медицинских учреждений.

Возможность прогнозирования товарооборота и потребностей РМУ с определением спроса на услуги и ценовой состоятельности потребителя дает большие возможности для медицинских организаций медико-социальный маркетинг, как один из разновидностей общего маркетинга услуг.

Основные направления маркетинговой деятельности должны включать в себе изучение

маркетинговой среды потребительских рынков, сегментацию рынка, ценообразование на медицинские товары и услуги, продвижение товаров до потребителя, что позволит организациям здравоохранения построить свою деятельность в условиях рынка.

Следует отметить, что маркетинг в здравоохранении должен иметь социаль-но-нравственный аспект, в котором экономические интересы поставщика медицинских услуг не должны вступать в противоречие с интересами общества и каждого человека, с первоосновой его интересов.

В связи с чем, в здравоохранении приобретает актуальность внедрения социального (медико-социального) маркетинга, используемого в развитых странах, суть которого состоит в применении коммерческого сбыта и методов маркетинга для решения проблем общественного здравоохранения. [15,16,17]

В Казахстане придается значение внедрению общественных форм организации медицинской помощи, с ролью НПО (неправительственных организаций), где применение им альтернативных моделей, например профилактическая на-правленная этапная медицинская помощь (ПНЭМП), разработанная казахстанскими учеными, создает ряд возможностей и отечественному РМУ. [18]

Подобные структуры обучают граждан вопросам здоровья, управлению, развитию и реализации его в повседневной жизнедеятельности на рыночных принципах, с необходимыми расширенными консультациями специалистов, проведение их на принципах "медицинского аудита здоровья", защитой независимыми медицинскими экспертами и на основании этого получение ими рациональной качественной медицинской помощи. [18,19]

Это будет способствовать формированию потребностей у населения мотивации в поддержании собственного здоровья, социальной активизации с поддержанием творческого потенциала, способствующего увеличению валового национального продукта, снижению затрат государства на лечение и выплату пособий по инвалидности. [15,18,19]

Процессы социально-экономического реформирования системы здравоохранения требуют определения необходимости оптимизации спроса, предложения и потребления медицинских услуг, рационального использования имеющихся ресурсов и выделяемого финансирования. [16,20]

Поэтому, ЕНСЗ предусматривает на центральном и местном уровне проведение разграничения функций с возможным временным содержанием на местном уровне территориального органа - Комитета по оплате медицинских услуг.

Производить закуп услуг гарантированного объема медицинской помощи (ГОБМП) с созданием Единого плательщика в лице МЗ

РК, а на местном уровне, территориального органа - Комитета по оплате медицинских услуг, реорганизованного из Комитета по контролю в сфере оказания медицинских услуг и фармацевтического контроля.

При этом субъектам здравоохранения предполагается предоставлять автономность в принятии управленческих решений путем преобразования государственных учреждений - в казенные предприятия, а казенных предприятий в предприятия на праве хозяйственного ведения.

Все это накладывает на руководителя учреждения здравоохранения (в первую очередь государственного) ответственность, в связи с необходимостью участия на РМУ и потребует от него знаний по экономике здравоохранения, в части менеджмента и маркетинга.

Изучение нами принципов деятельности общего рынка товаров и услуг в условиях жесткой конкурентной борьбы, особенно в кризисных ситуациях, установило необходимость знаний по применяемым методикам и приемам при фронтальной рыночной (его частей), обеспечивающих приверженность потребителей на долгосрочной основе.

В связи с этим, рыночные отношения предполагают, наряду с организационно-административными и социально-экономические методы управления учреждениями, применение которых на практике, оптимизирует процессы, связанные с выработкой новой стратегии функционирования учреждений здравоохранения по участию в РМУ и необходимостью развития нового рыночного (коммерческого) мышления, построенного на логике прогнозирования рынка с учетом возможных изменений законодательства в перспективе.

В предполагаемых изменениях будет подвержена и методология контрольных функций, в результате чего акцент от контрольно-надзорных мероприятий будет перенесен на систему постоянного мониторинга индикаторов качества и результативности медицинской помощи, с оценкой роли отдельного человека, акцентом ведения им здорового образа жизни и собственной роли в охране своего здоровья.

Это позволит повысить прозрачность системы государственного контроля в сфере здравоохранения, в том числе путем публикаций в средствах массовой информации отчетов, опросов населения и внедрения систем рейтинговой оценки.

Принципиальным в административном реформировании отрасли по нашему мнению должно быть изменение структуры системы здравоохранения в пользу первичной медико-санитарной помощи (ПМСП) с выполнением в одном лице врача общей практики (ВОП) две его диаметрально противоположные функции, одной из которых является кураторская, представительская, посредническая функция по вопросам здоровья (законный представитель) сво-

их прикрепленных жителей.

Это можно достигнуть, через утвержденную МЗ РК трехсекторальную модель профилактически направленной этапной медицинской помощи (ПНЭМП) с приоритетом врача общей практики (ВОП), обеспечив тем самым ему ключевую роль на РМУ.

После этого предполагаемая концепцией ЕНСЗ система оказания медицинской помощи (рис.2) приобретает следующую структуру: продавец медицинских услуг (врач) ? посредник (орган государства, страховая компания) ? потребитель (больной).

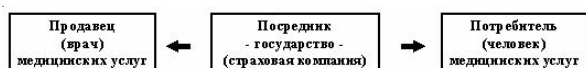


Рис. 2. Схема взаимодействия субъектов РМУ. [10]

В этих условиях, в связи с рекомендациями ВОЗ, международных организаций и Законодательства РК создаются условия и для участия в качестве посредника медицинских услуг (не помощи) и иных лиц (физических или юридических), например "менеджера здоровья", как штатной единицы ПМСП, так и общественного координатора в ПНЭМП, которым потребитель отдал предпочтение.

Проведение подобной комплексной этапной административной реформы приведет, согласно конституционным правам пациентов к требуемым ЕНСЗ положениям - снижению коррупции, созданию эффективной и прозрачной системы управления здравоохранения, реструктуризации сети в соответствии с государственным нормативом и позволит внедрить институт профессионального менеджмента с альтернативными моделями по оказанию медицинских услуг населению.

В этих условиях на первый план выступает предполагаемая на 1 этапе разработка механизмов установления баланса солидарной ответственности государства, работодателя и гражданина за индивидуальное и общественное здоровье.

Однако рыночная экономика и углубляющие рыночные отношения требуют ускоренного участия всех представителей общества в организации РМУ, в первую очередь населения, как единственного потребителя, где ключевым является формирование первичным звеном здравоохранения (ПМСП) финансово состоятельного потребителя.

Для этого начальным пусковым моментом могут и должны быть по нашему мнению средства государства, как способствующие реализации конституционных прав граждан на охрану здоровья с закреплением их на лицевых накопительных медицинских счетах, на которые будут аккумулироваться и средства, инвестируемые всеми субъектами общества согласно рекомендации Алматинской конференции ВОЗ (1978).

Имеющиеся указания на неготовность и инертность субъектов общества в настоящее время к подобным действиям, предполагают тем самым отсрочку предлагаемых инициатив, но эти негативные факторы можно преодолеть применением важного фрагмента маркетинга - франчайзинга и тем самым ускорить вовлечение всех субъектов общества в рыночные отношения.

Для этого разработан системный социальный бренд "Охрана здоровья человека в системе охраны здоровья граждан" в виде идей, проекта, символики - бренд-франшиза способствующего гражданам в реализации конституционно утвержденных прав на охрану здоровья согласно п.1 ст. 29 Конституции РК.

Изучение нами возможностей первичного сектора здравоохранения (ПМСП), субъектов применяющих в своей жизнедеятельности на основе маркетинга социальную бренд-франшизу, в рамках социально-ориентированной модели с государственным управлением, подтверждает возможность ускоренной социальной и финансовой мобилизации общества к вопросам охраны своего и здоровья окружающих.

Системный характер бренд - франшизы, подтверждаемый реализацией прав на охрану здоровья (Конституция РК, п.1, ст.29), социальный - реализацией каждым своего "Здоровья и Благополучия" с собственной ролью, финансовый - начислением стоимости бренда от сумм указанных на товарных чеках, счет - фактурах и т.д. на лицевых медицинских счетах покупателей продукции, инвестиционный - возврат данных средств в оборотную деятельность организации имеющего право на бренд, создает условия для формирования оператора рынка медицинских услуг в лице первичного сектора здравоохранения - ПМСП.

Появление возможностей у услугодателей и услугополучателей использовать средства бюджета направляемых государством в рамках своей ответственности на охрану здоровья своих граждан создало условия и для привлечения активов (средства, усилия, технологии) всех субъектов общества к РМУ.

На данном этапе, с целью увеличения привлекательности отечественного РМУ нами предложено перейти от медико-страховой к медико-инвестиционной/кредитной модели медицинского обеспечения населения.

Внедрение этой новой социально-ориентированной модели здравоохранения в условиях рыночной экономики, основывается на принципах общей врачебной практики с взаимной ответственностью медицинских работников и граждан за охрану здоровья и формируется из 3-х финансовых источников: деньги государства, деньги бизнеса, деньги народа.

Совокупность этих 3-х компонентов даст возможность сформировать высокий подушевой норматив в системе охраны здоровья граждан и как результат об-разовать индивидуальные лицевые счета - "депозит здоровья" с госу-



дарственным регулированием.

Для достижения социальной и экономической мобилизации активов участником, т.е. указанных трех финансовых источников и привлечения их на РМУ имеются три пути:

1. Управление РМУ уполномоченным государственным органом путем внесения изменений в Законодательство;

2. Повышение роли Неправительственного сектора (НПО), путем объединения его субъектов единой моделью;

3. Самостоятельное участие на РМУ отдельных поставщиков и потребителей;

Для управления и администрирования необходимо внедрение экономических составляющих для формирования РМУ: - институт операторов РМУ, где ПСМП - оператор РМУ; - координаторов- "менеджеров здоровья"; - ключевого звена РМУ в лице ВОП.

Следующий аспект реформирования здравоохранения - это повышение качества предоставляемых медицинских услуг. Мировой опыт показывает, что для повышения качества медицинских услуг необходимы:

- постоянная подготовка квалифицированных кадров;
- стандартизация медицинской помощи;
- аккредитация организаций здравоохранения и отдельных специалистов;
- непрерывное повышение качества медицинских услуг;
- институт оценки качества медицинских услуг;

Решение задачи непрерывного повышения качества медицинских услуг станет возможным за счет создания двухуровневой модели оценки: - внешняя проводимая государственным органом и независимой экспертизой, а также - внутренний аудит, проводимый непосредственно организацией здравоохранения.

При разработке долгосрочных программ и стратегий развития здравоохранения основополагающим моментом является формулировка главной цели отрасли - формирование РМУ в рамках социально-экономического развития на перспективу, где какой бы не была выбранная модель здравоохранения, она должна опираться на два основополагающих принципа:

Во-первых, здравоохранение должно быть основным связующим элементом социальной политики государства в построении конкурентоспособного общества, высоким качеством человеческого потенциала, что невозможно без вовлечения в процесс охраны (укрепления) здоровья населения, обеспечивающего качество своего здоровья и полностью зависящего от уровня своего благосостояния.

Во-вторых, здравоохранение должно стать частью национальной экономической доктрины государства в условиях глобальной рыночной экономики, которое в развитом обществе связано с естественными науками, фармацевтической индустрией, биотехнологией, информационными технологиями, медицинским серви-

сом, медицинским страхованием являющимися органично взаимосвязанными элементами устойчивого экономического развития.

Выводы:

Таким образом, проведение комплексной административной реформы с увеличением роли первичного звена здравоохранения приведет, к:

1. Созданию эффективной и прозрачной системы управления здравоохранения, реструктуризации сети в соответствии с государственным нормативом, внедрению института профессионального менеджмента и альтернативных моделей негосударственного сектора здравоохранения (НПО, частных структур) по оказанию медицинских услуг населению и снижению тем самым коррупции;

2. Созданию "института операторов медицинских услуг", представляющих точную сравнительную информацию по поставщикам услуг, что приведет к эффективной конкуренции между всеми участниками РМУ;

3. Созданию сбалансированного РМУ на базе государственного, общественного и частного секторов здравоохранения, где главным субъектом его является потребитель (пациент);

4. Обеспечению развития конкуренции в сфере оказания медицинских услуг с формированием баланса ответственности государства, работодателя и граждан за индивидуальное и общественное здоровье за счет реализации мер по совершенствованию организации, управления и финансирования РМУ;

5. Привлечению активов немедицинских структур, на основе реализации ими своей социальной ответственности/активности с акцентом их приверженности к вопросам охраны здоровья;

6. Обеспечению прозрачности процесса оказания медицинских услуг, заложив основы для формирования конкурентной среды и свободного выбора пациентом аккредитованных врачей и медицинских организации со службами внутреннего аудита, независимой экспертизы;

7. Становлению и развитию малого предпринимательства в отечественной системе здравоохранения с соответствующим действием классических экономических законов с условиями конкуренции, конкурентоспособности и исключением неопределенности и консерватизма медицинских учреждений;

8. Созданию современных менеджеров в структуре общественного здоровья, способных грамотно решать организационно-технические и экономно-управленческие проблемы и задачи лечебного учреждения, функционирующего в новых экономических условиях развития общества и государства;

В этих случаях Казахстанский РМУ может стать привлекательным и для зарубежных участников, активы которых могут рассматриваться как новые инвестиции в охрану здоровья, что позволит рационально использовать бюджет, увеличив их за счет оборота, тем самым пре-

дупредить возможную неэффективность учреждений здравоохранения.

#### Литература :

1. Агентство РК по статистике - "Социально-экономическое развитие Респ-ублики Казахстан" - Ежемесячный информационно-аналитический журнал, том №1 январь-февраль 2010 г.

2. " Конкуренция" - Майкл Портер, М.:Издательский дом "Вильямс"-2005г.,513 стр. ISBN 5-8459-0794-2,

3. "Реформирование экономики здравоохранения Казахстана: основные проблемы и пути их решения". Алматы,1997г.,-336с., ББК 51.1 П45, ред. О.Т. Жуз-жанов и др. ISBN-9965-427-29-1. ,

4. "Формирование и использование ресурсов здравоохранения в условиях перехода к рыночным отношениям РК"- диссертационная работа КГУ им. Аль-Фараби -Алматы 1999г., Доскеева Г.Ж. ,

5. "Индустрия здоровья: экономика и управление"- Москва: Дрофа, 2003- А.С.Акопян, Ю.В.Шиленко, Т.В.Юрьева гл. 1,стр 20.

6."Здравоохранение мира: состояние , перспективы, развитие (опыт для Казахстана)"- НЦМиЭПЗ МЗ РК- Алматы 1995 г.- стр128., Девятко В.Н., Кульжанов М.К., Аканов А.А.

7." Проблемы финансирования социальной сферы экономики Казахстана"- экономический международный журнал "АльПари" №5-2000 г.- к.э.н. Доскеева Г.Ж. университет "Туран".

8. "Реформы системы здравоохранения в Европе. Анализ современных стратегий" пер.с англ.-М.:ГЭОТАР МЕДИЦИНА,2000 г.-432 стр. , Салтман Р.Б., Фи-гейрас ДЖ.

9."Экономика здравоохранения: Учебное пособие" Под ред.И.М.Шеймана. М.:ТЕИС, 2001.

10. "Концепция Единой Национальной Системы Здравоохранения РК"- МЗ РК Астана-2009 г.

11. "Управление и экономика здравоохранения" учебник 3-издание, М-2009г. ред Вялков А.И., Кучеренко В.З., Райзберг Б.А. и др. ISBN-978-5-9704-09060

12. "Управление здравоохранением: государство или рынок" Скляр Т.М. - Вестник СПбГУ. Серия "Менеджмент". 2003. № 1.

13. "Health Policy Issues: An Economic Perspective".- Chicago: Health Administration Press. 2003. Feldstein P.J.

14. " Современные подходы реформирования системы здравоохранения"-сайт газеты "Наука и высшая школа Казахстана" 19 июля 2007, Биртанов Е.А.

15. " Основы маркетинга" - Санкт-Петербург, АОЗТ "Литера Плюс" -1999г.-Ф.Котлер, ББК65.9 (7США) К73, ISBN-87672-003-8.

16."Теория управления рынком медицинских услуг" -монография - Влади-мир, ВКИ "Собор"-2007. - 308 с., Тогунов И.А., Т58 ,ISBN 5-94002-514-7.

17."Рынок медицинских услуг: Некоторые его характеристики, проблемы и аспекты управления"-3-е изд. испр. и дополн. - Барнаул: Аз Бука, 2005. - 269 с., Столяров С.А.ISBN 5-93957-046-1

18. "Профилактически направленная этапная медицинская помощь"- методическое пособие, Астана 2004г.-40 с., ББК 51.1 П84 , ред. Кульжанов М.К, Бис-мильдин Х.Б. и др. ISBN-9965-25-514-8

19. "Методические основы формирования здорового образа жизни (в рыночных условиях и на рыночных принципах) - Астана, 2003, - 40 с - Кульжанов М.К., Каир-бекова С.З., Бисмильдин Х.Б., Базарбекова С.Б., Файзуллин Р.А.;

20. "Маркетинг медицинских услуг" - М.: Книжный мир, 1998.- Малахова Н.Г.

УДК 332.1

## ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАЗАХСТАНА И РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ЕСЕНГАЛИЕВА А.М., АСПИРАНТ

АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РК, Г.АСТАНА

Современное развитие торгово-экономических, производственных, научно-технических и культурных связей между при-граничными регионами Республики Казахстан (РК) и Российской Федерации (РФ) усиливает значимость при-граничного сотрудни-чества.

Для Казахстана на сегодняшний день, при-граничное сотрудни-чество с Россией, - это один из главных государственных со-циально-экономических приоритетов. Это объясняется следующими факторами:

" Во-первых, из 14 областей Казахстана 7

являются пригра-ничными с Россией, а именно: Атырауская, Западно-Казахстанская, Актюбинская, Костанайская, Северо-Казахстанская, Павлодарская и Восточно-Казахстанская.

" Во-вторых, это наиболее протяженный участок государст-венной границы Казахстана - свыше 7,5 тыс. км. приходится на границу вышеуказанных приграничных областей респуб-лики с соседствующими 12 регионами России - кроме того, является самой протяженной сухо-путной границей в мире;

" В-третьих, наличие в приграничных регионах двух стран предприятий с технологически взаимосвязанным производством и сложившейся инфраструктурой, вследствие того, что казахстанская и российская экономики ранее на протяжении десяти-летий представляли единый народно-хозяйственный комплекс.

" В-четвертых, сложившиеся торгово-экономические и гуманитарные связи приграничных регионов Казахстана и России.

Значимость приграничного сотрудничества подчеркивается также тем, что на него приходится, по разным оценкам, от 40 до 70 процентов казахстанско-российской торговли. В январе - феврале 2010 года объем взаимной торговли по сравнению с аналогичным периодом 2009 года увеличился на 47,1% и составил 2073,4 млн. долларов США. Российский экспорт увеличился на 38,0% (до 1367,1 млн. долларов США), а импорт из Казахстана - на 68,6% (до 706,3 млн. долларов США) [1].

Однако структура взаимной торговли не в полной мере соответствует возможностям нашей страны. В российском экспорте в Казахстан 26,2 процента составляют машины, оборудование и транспортные средства; 29,3 - минеральные продукты; 16,2 - металлы и изделия из них. Россия импортирует из Казахстана в основном минеральные продукты - 50,3 процента, продукцию химической промышленности - 20,1, металлы и изделия из них - 12,5 процента [2].

Основополагающими документами для осуществления приграничного казахстанско-российского сотрудничества являются Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Казахстаном и Россией от 25 мая 1992 г., Декларация между РК и РФ о вечной дружбе и союзничестве, ориентированном в XXI столетие, от 06 июля 1998 г.

Началом правового регулирования приграничных взаимоотношений наших стран стало подписание Соглашения о сотрудничестве приграничных областей РК и РФ от 26 января 1995 г. В дальнейшем наиболее приоритетные аспекты приграничного сотрудничества нашли отражение в таких важнейших документах, как Программа приграничного сотрудничества регионов Казахстана и России на 2008-2011 гг., Договор между РК и РФ о казахстанско-российской государственной границе от 18 января 2005 года, Программа сотрудничества Казахстана и России в гуманитарной сфере, Протокол об основных направлениях сотрудничества таможенных служб двух стран на 2008 год [3].

Также, по решению глав обоих государств создана постоянно действующая казахстанско-российская Межправительственная комиссия по сотрудничеству, в рамках которой действует Подкомиссия по межрегиональному и приграничному сотрудничеству. В ее компетенцию входит рассмотрение вопросов состояния и перспектив развития торгово-экономического сотрудничества приграничных районов Казахстана и России (проблемы и пути их решения), со-

трудничества в области таможенного и приграничного контроля и др. Очередное, 10-е заседание Подкомиссии запланировано на II полугодие 2010 года.

Как известно, главами Казахстана и России уделяется огромное внимание развитию приграничных связей. Так, Президент Казахстана Н.А.Назарбаев подчеркивает необходимость решения таких вопросов, как снятие различных преград в сфере приграничного сотрудничества без принятия каких-либо дополнительных документов; ликвидация антидемпинговых мер, устранение различий в уровне тарифов на транспортные услуги; повышение уровня эффективности работы подкомиссии по приграничному сотрудничеству, особенно в части согласования документов; увеличение количества таможенных пунктов для проведения совместного таможенного контроля на казахстанско-российской государственной границе; создание в приграничных районах экономических территорий со специальным режимом; развитие в приграничных районах транзитно-транспортного потенциала [4].

Абсолютно новой формой взаимоотношений между дружественными государствами являются регулярно проводимые Форумы глав приграничных территорий Казахстана и России, способствующих углублению не только двустороннего приграничного взаимодействия, но и всего спектра казахстанско-российского сотрудничества в целом. Если рассмотреть динамику прошедших форумов, то можно заметить, что на каждом из них расширялся круг вопросов, представляющих взаимный интерес. С одной стороны, повышалась эффективность форумов, с другой - заинтересованность в дальнейшем участии в них. Обобщенная информация по достигнутым результатам Форумов приведена в таблице № 1.

**Таблица 1**  
**Информация по Форумам приграничного сотрудничества Казахстана и России**

№ п/п	Дата проведения	Место проведения	Достигнутые результаты, принятые документы
I	15-16 апреля 2003 г.	г.Омск	Соглашение между Министерством здравоохранения РК и Министерством здравоохранения РФ о сотрудничестве по вопросам здравоохранения; Соглашение между Правительством РК и Правительством РФ о международном автомобильном сообщении;
II	17 мая 2005 г.	г.Челябинск	Совместное заявление по продлению порядка пересечения границы гражданами двух стран по внутренним паспортам; Договор о создании 19 совместных таможенных постов в целях сокращения времени пересечения границы
III	3 октября 2006 г.	г.Уральск	Соглашение о сотрудничестве в создании хозяйственного общества на базе Оренбургского газоперерабатывающего завода; Соглашение о строительстве совместных пунктов пропуска на казахстанско-российской государственной границе; Соглашение о порядке пересечения казахстанско-российской государственной границы жителями приграничных территорий РК и РФ; Протокол о внесении изменений и дополнений в Соглашение о взаимодействии правоохранительных органов в обеспечении правопорядка на территории комплекса «Байконур» от 4 октября 1997 года; Соглашение об организации прямого международного железнодорожно-паромного сообщения через порты Астраханского водно-транспортного узла, Магачкала (Россия) и Актау (Казахстан); Программа действий между Банком развития РК и Внешэкономбанком РФ в поддержку межрегионального сотрудничества, торгово-экономических связей приграничных и близлежащих регионов РК и РФ.

IV	4 октября 2007 г.	г.Новосибирск	Соглашение о казахстанско-российском сотрудничестве в области морского транспорта; Программа экономического сотрудничества на 2008-2010 годы; Программа сотрудничества в гуманитарной сфере на 2007-2010 годы; Программа приграничного сотрудничества регионов Казахстана и России на 2008-2011 годы; Протокол об основных направлениях сотрудничества таможенных служб на 2008 год. Соглашение о сотрудничестве в приграничных регионах между Банком Развития Казахстана и Внешнеэкономбанком России; Соглашение между Администрацией Новосибирской области и акиматом Восточно-Казахстанской области.
V	22 сентября 2008 г.	г.Актобе	Протокол о внесении изменений и дополнений в Соглашение между правительством РК и правительством РФ о пунктах пропуска через казахстанско-российскую границу от 23 декабря 1998 года; Протокол о внесении изменений и дополнений в Соглашение между правительством РК и правительством РФ о строительстве на казахстанско-российской государственной границе автомобильных пунктов пропуска, на которых проводится совместный контроль, от 3 октября 2006 года; Меморандум о сотрудничестве между Комитетом таможенного контроля Министерства финансов РК, АО «НК «Казахстан темір жолы» и Федеральной таможенной службой РФ, ОАО «Российские железные дороги»; Меморандум между Министерством транспорта и коммуникаций РК и Министерством транспорта РФ о сотрудничестве в развитии автомобильных дорог, связывающих Западную Европу и Западный Китай по маршруту Санкт-Петербург – Казань – Оренбург – Актобе – Алматы – граница КНР; Соглашение об общих условиях открытия кредитной линии между ГК «Внешнеэкономбанк» и АО «Банк развития Казахстана»; Соглашение между ЗКО РК и Астраханской областью РФ о приграничном, торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве; Соглашение между акиматом ЗКО РК и правительством Саратовской области РФ о торгово-экономическом, научно-техническом и гуманитарном сотрудничестве; Соглашение о намерении по установлению стратегического партнерства между АО «АЗИЯ АВТО», ОАО «АВТОВАЗ» и Евразийском банком развития.
VI	11 сентября 2009 г.	г.Оренбург	Соглашение между Правительством РК и Правительством РФ о строительстве и эксплуатации третьего блока Экибастузской ГРЭС-2; Соглашение между Правительством РК и Правительством РФ о разработке и реализации программ совместных работ в области военно-технического сотрудничества в интересах вооруженных сил РК и РФ; Соглашение между Правительством РК и Правительством РФ о сотрудничестве в области осуществления совместного контроля на российско-казахстанской границе.

Примечание: таблица составлена автором.

На сегодняшний день запланировано проведение VII Форума РК на тему "Продовольственная безопасность: проблемы и перспективы" в сентябре-октябре 2010 г. в г.Усть-Каменогорске.

Проблемными вопросами развития торгово-экономических связей российских регионов с Казахстаном остаются: низкий уровень инвестиционного сотрудничества, несовершенство законодательно-правовой базы на местах, проблемы взаимных платежей хозяйствующих субъектов.

Следовательно, основными направлениями приграничного сотрудничества между Казахстаном и Россией в ближайшей перспективе остаются:

- торгово-экономическое сотрудничество приграничных регионов, в том числе увеличение объемов товарооборота;
- сотрудничество в области таможенного и пограничного контроля;

- сотрудничество в области гражданского, промышленного и транспортного строительства, в том числе, подготовка предложений по организации разработки "Консолидированной комплексной схемы градостроительного планирования развития приграничных территорий РК и РФ";

- сотрудничество в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций;
- сотрудничество в области сельского хозяйства и управления земельными ресурсами;
- сотрудничество в области природных ресурсов и охраны окружающей среды;

- сотрудничество в области спорта и туризма, в том числе проработка вопроса о возможности создания туристических маршрутов, проходящих по приграничным регионам;

- сотрудничество в области миграции [5].

Исходя из вышеизложенного, можно считать, что приграничное сотрудничество является одним из наиболее значимых и эффективных факторов, способствующих выходу Казахстана и России на реальную интеграцию - создание единого экономического пространства.

Литература:

1. Приграничное сотрудничество Республика Казахстан [http://www.minregion.ru/activities/international\\_relations/Cross-border\\_coop/Kazakhstan/](http://www.minregion.ru/activities/international_relations/Cross-border_coop/Kazakhstan/)

2. Макулжан А. Приграничное сотрудничество Казахстана и России 14.01.2009 <http://www.easttime.ru/analytic/1/3/563.html>

3. Жайлин Д. Приграничное сотрудничество Казахстана и России - генератор экономической интеграции 10.09.2009 <http://www.inform.kz/rus/article/2196842>

4. Султанов Б.К., Уральский Форум приграничных регионов РК и РФ и его роль в углублении двухстороннего сотрудничества 12.12.2006 <http://www.kisi.kz/site.html?id=4133>

5. Состояние и перспективы развития межрегионального и приграничного сотрудничества государств-участников СНГ (информационно-аналитический доклад) Москва 2004 г. <http://www.cis.minsk.by/main.aspx?uid=13212>

УДК: 338.431:651.78

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАРАЩИВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРИ ПОМОЩИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ КАК ИННОВАЦИОННОЙ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

АДЫКАМОВА Ж.Д., соискатель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г.Караганда

Чтобы прийти к определенным выводам по эффективности своей теории корпоративной стратегии, М. Портер проанализировал опыт таких стран, как Дания, Германия, Италия, Япония, Корея, Сингапур, Швеция, Швейцария, Великобритания и Соединенные Штаты Америки.

Это позволило ему создать рекомендации по формированию кластеров, исходя из оценки типа рынка, состояния отрасли, ее взаимосвязей с поставщиками и потребителями, стадии развития нации и потенциала создания цепочки, накопленной стоимости с учетом возможно-

сти внедрения инноваций. Однако весь анализ М. Портер построил на примере промышленного производства. В своих трудах М. Портер доказывает, что при помощи формирования кластеров менее развитые страны способны догнать группу высокоразвитых государств по наличию определенной конкурентоспособности. В качестве примера приводится Финляндия, которая сделала это в период смены своей технико-экономической парадигмы в 1970-1990-х годах, и Ирландия 90-х годов XX столетия.

Предпосылками данного процесса было названо то, что в мировой экономике идет образование глобальной конкуренции, противостоять которой может лишь корпоративная стратегия, направленная на одновременное объединение сопутствующих производств и инфраструктуры как по горизонтали, так и по вертикали на определенной географической территории, что и было по сути названо кластером. Это послужило обоснованием того, что М. Портер назвал кластером.

В последние годы в мире резко возрос интерес к кластерам. Известны многочисленные примеры успешных кластеров в развитых странах - Германии, США, Японии и в развивающихся странах Латинской Америки, Азии, Африки.

В основе теории кластерного механизма лежит понятие сути "кластера", который в дословном переводе означает - пучок, блок, пакет. Подобно тому, как в памяти компьютера информация откладывается в образования подобного рода, так и в сфере экономики объединенные группы конкурирующих фирм могут успешно образовывать аналогичные соединения, обеспечивая конкурентные позиции на рынках - отраслевом, национальном, мировом. Кластер в экономической литературе определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой и выступающий альтернативой секторальной подходу [1, с. 9].

Отдельные аспекты феномена кластера исследовались в течении XX века в теории полюсов роста и структур с прямыми и обратными связями, теории агломераций, экономической географии, экономике городской местности и региона, региональной экономике и некоторых других. Большинство этих исследований обращено к конкретным элементам кластеров (в советской науке это понятие подменялось категорией территориально-промышленным комплексам) или кластером определенного типа. Многие из этих направлений, например, теории агломерации сегодня теряют актуальность вследствие глобализации источников снабжения и рынков сбыта.

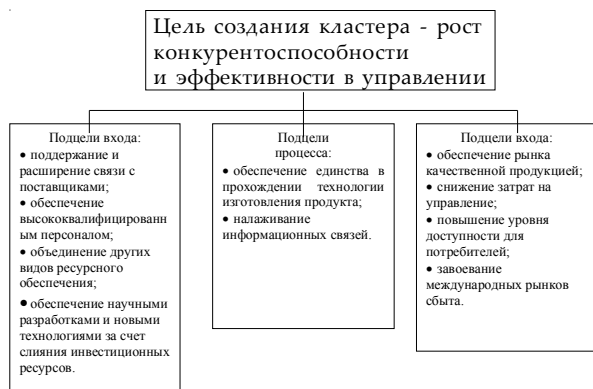
В то же время, целостное явление кластера - это сложное социально-экономическое и интегральное понятие, реализуемое в практике конкурентной борьбы и в развитии отдельных ре-

гионов той или иной страны достаточно четко, поскольку сформировалось в последние годы XX века, что обуславливает необходимость более глубокой теоретической разработки этой проблемы экономической наукой и практикой государственного управления экономикой. Основой этого явилось положение, что в развитых странах в 1980-е., с одной стороны, наблюдалось обострение конкурентной борьбы, с другой - возросло количество слияний и поглощения в целом в ряде отраслей [2, с.54]. Однако наиболее интересным феноменом экономики явилось бурное развитие в зарубежных странах широкого спектра разнообразных связей, находящихся между двумя указанными полюсами "общения" хозяйствующих субъектов. Подобные "промежуточные" отношения между фирмами предполагали, во-первых, определенную степень независимости контрагентов и, во-вторых, согласования отдельных направлений и параметров деятельности. Возросшая частота такого рода соглашений, разнообразие сроков и форм связей, участие в них крупнейших корпораций, использование фирмами контрактных отношений на всех фазах и стадиях производственного цикла, начиная с генерирования идей и заканчивая маркетингом, - все эти явления стали оказывать влияние на стратегию фирм, структуру рынков и на эффективность производства в целом.

"Промежуточные" отношения становятся для большинства корпораций своеобразными нитями, которые связывают их с окружающей средой. Посредством этих связей фирма обеспечивает нормальный ход производственного процесса и реализует свои экономические цели. Диверсифицированная корпорация, осуществляющая производство и сбыт своей продукции на мировых рынках, становится ядром, ключевым элементом в системе связей с другими хозяйствующими субъектами "сети". Корпорация и используемая ею система взаимоотношений с окружающей средой образует "сетевой центр", эффективность которого стала проявляться в следующем в соответствии с рисунком 1:

- наличие общей цели;
- системный подход к решению всех рыночных проблем;
- взаимосвязанность действий системы и ее подсистем (эффект синергизма);
- создание единой организационной системы как источника постоянства;
- комплексное использование ресурсов;
- рост потенциала углубления научных исследований;

расширение рынка национальных и традиционных рыночных товаров, продвижение с большим эффектом на мировые рынки.



Примечание - составлено автором

**Рисунок 1. Опыт создания кластеров по их целям, реализуемым в зарубежных странах**

Именно объединение целей для разных групп предприятий, как показывает опыт зарубежных стран, совместно с ресурсным потенциалом порождает эффективность рыночных действий кластерных образований.

Описанные взаимоотношения между фирмами-конкурентами положили начало новому подходу управления экономикой в зарубежных странах в конце XX века, именуемому кластерным.

Опыт создания кластеров показал, что для них обязательным является наличие частной собственности, конкуренции без монополии, принцип собственного ценообразования, стабильность денежного обращения, экономическая самостоятельность и ответственность предпринимателей. Как единый интеграционный механизм кластер позволяет снижать издержки производства, ликвидировать дублирование в условиях, когда фирмы более конкурентоспособны вместе нежели раздельно. Это и есть предпосылки к созданию кластера. Одновременно первоначальная инициатива должна исходить от ключевых источников. При этом Совет кластера, как управляющий им орган, выполняет функции инструктора. Задачей Совета является укрепление социального капитала региона и развитие партнерских норм поведения, а также увеличение членов кластера на основе условий объединения членских взносов. Мотивы создания кластерных объединений: применение высоких технологий, повышение экономической активности регионов, поддержание экспорта, подготовка специалистов.

Как уже отмечалось выше, в экономической литературе приводится большое количество определений кластера. Но все они подразумевают под собой группу территориально сконцентрированных предприятий, объединенных в единую технологическую цепь, включая всех участников кластера: поставщиков, производителей, потребителей, учебные и научно-исследовательские институты, финансовые организации, фирмы-распространители выпускаемой продукции.

Ранее понятие кластера было использовано при анализе торговли на национальном уровне. Лимер в своем исследовании торговли (1984) обнаружил кластеры товаров с высоким уровнем коррелированного экспорта. Еще ряд французских авторов (Толенато, 1978 г; Солье, 1980г. и др.) использовали понятие "фильеры" для описания групп технологически связанных секторов. Формирование фильеров объяснялось зависимостью одного сектора от другого по технологическому уровню. Таким образом, фильеры выступили предвестником более широкого понятия - кластеров, подчеркивая, по крайней мере, одну из причин их возникновения - необходимость создания технологических связей между отраслями и секторами экономики для реализации их потенциальных преимуществ. Кластерный подход присутствует также в публикациях шведских авторов. Здесь имеет место отражение структуры национальной экономики: деятельность крупных шведских многонациональных корпораций достаточно тесно взаимосвязана. Дахмен (1950г., 1988г.), развивает тезис о "блоках развития", подчеркивая важность связей между обеспечения одного сектора развиваться путем обеспечения прогресса в другом. В своих примерах Дахмен часто говорит об этапах, которые он называет "вертикалью действий" в пределах данной конкретной отрасли и подчеркивает важность связей между отраслями для завоевания конкурентного преимущества.

Широкие эмпирические исследования диверсификационных форм слияния в различных странах свидетельствуют о том, что диверсификация часто следует матрице "затраты - выпуск" или контактом между отраслями, связанными отношениями поставок и приобретения. Это согласуется с механизмами, которые ведут к образованию кластеров. Более того, практика показала, что наиболее жизнеспособные кластеры по инновационной активности формируются именно на основе диверсификации.

Это способствовало тому, что шведские экономисты Х.Хаканссон и Й.Йохансон рассматривали отношения между участниками "сетевых центров", предприняв попытку разработать модель их взаимоотношений, отметив, что "сетевые центры" и возникают, развиваются и изменяются в результате связей между частично обособленными фирмами. Посредством этих связей участники "сетей" осуществляют обмен, распределение и реализацию ресурсов, изделий и услуг. Эти связи различны по деятельности, принимают разнообразные формы и возникают в различных сферах деятельности фирм. Вектор развития "сети" складывается в результате соперничества и сотрудничества участников, их адаптации к интересам друг друга.

Поэтому под кластером современная экономическая наука стала понимать сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных крупных, малых и средних компаний, являющихся специализированными

поставщиками сырья, материалов, товаров и услуг, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, центров профессиональной ориентации др.), способных создавать критическую массу для необычайного конкурентного успеха в определенных областях бизнеса. Кластеры оказываются ярко выраженной особенностью практически любой национальной, региональной экономики [3, с. 18].

Анализ производственной структуры кластера показывает его преимущество перед другими формами организации межфирменных взаимосвязей (например, отраслевой, технологической и прочее) в соответствии с таблицей 1.

**Таблица 1**  
**Эффект формирования кластера, исходящий из опыта их функционирования в зарубежных странах**

Признаки	Промышленно развитые страны	Развивающиеся страны	Страны Восточной Европы и СНГ
Причины создания	Технологическое лидерство, объединение ресурсов, развитая инфраструктура, обширный рынок	Вложение инвестиций в менее развитые отрасли, поиск способов выхода на потребительские рынки других стран	Технологическая зависимость, объединение инвестресурсов, поиск способов экономии на управлении
Особенности по отраслевой принадлежности	Объединение машиностроения, электроники, фармацевтики, информационных связей	Химические отрасли, сфера обслуживания, легкая промышленность, транспорт, добывающая промышленность	Преимущественно ресурсные отрасли и сфера услуг
- по побудительным мотивам	С целью вызова капитала за рубеж	Выход на новые рынки	С целью структурной перестройки экономики
- способ объединения	Частные предприятия	Сочетание частного и государственного капитала	Преобладание государственной собственности
- инвестиционная поддержка	На объединение частных взносов	Проведение протекционных мер	Налоговые и протекционистские льготы
- результат	Инновационное вытягивание слабых отраслей, укрепление международной конкурентоспособности	Перенос технологий, манипулирование переливом капитала, развитие инноваций	Противостояние импорту, перенос технологических процессов по стадиям, репатриация прибыли
Примечание - систематизировано автором			

Данные таблицы 1 позволяют определить, что во всех странах кластеры приносили им определенный эффект, особенно если оценивать результаты их действий в рамках макроэкономического эффекта для определенных территорий. С этих позиций отличительной особенностью кластера является возникновение в его рамках ряда положительных эффектов, в первую очередь эффекта масштаба производства. Его основой служит наличие в лице одной из фирм ядра инновационного кластера для производства определенного вида продукции или услуги.

Вторым положительным эффектом, полученным в опыте зарубежных стран и характерным для кластеров, является эффект охвата. В общем случае эффект охвата возникает при существовании фактора производства, который может быть использован одновременно для производства нескольких видов рыночных товаров. Этот фактор характеризуется многофункциональной природой. При группировке фирм в кластеры эффект охвата значительно усиливается,

поскольку возникает возможность использовать многофункциональный фактор на самых разнообразных предприятиях при минимизации транзакционных издержек, связанных с его передачей.

Третьим положительным эффектом кластера является эффект синергии, который возникает в случае общей стандартизации качества продукции. Выгода распространяется по всем направлениям связей. Активная конкуренция в одной отрасли распространяется и на другие отрасли кластера. Новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая новые средства для внедрения новых стратегий и роста квалификаций у персонала. При этом инновационная структура подразумевает под собой инновационное развитие нескольких фирм, объединенных в кластер, которые путем увеличения выпуска качественной продукции компенсируют возросшие затраты на инновационную деятельность и осуществляют ее в течение длительного времени в отличие от отдельной функционирующей фирмы, которой порой не под силу развивать инновационную деятельность, требующей значительных финансовых затрат. Благодаря кооперации фирмы-разработчики сразу же без длительного запуска производства получали доступ к отлаженным технологиям. Следовательно, у кластера имеется возможность реализовать самые сложные научно-технические проекты.

Кроме того, с инновационной структурой связано понятие триггерного эффекта. Он возникает тогда, когда для осуществления первичной инновации необходимо произвести множество дорогостоящих вторичных изменений, в результате которых прибыль базисной инновации может оказаться даже меньше издержек требуемой реорганизации. У отдельной фирмы-инноватора опасность возникновения такого эффекта достаточно велика. В кластере фирмы могут минимизировать затраты на подобные вторичные изменения, что позволяет им внедрять самые разнообразные инновации. Особенностью кластера является и то, что характерная для кластера коммуникационная сеть создает особо благоприятные условия для быстрого распространения технологий. В целом, сети, соединяющие фирмы, можно разделить на вертикальные и горизонтальные, объединяемые в одну систему программно-целевого управления.

Вертикальная интеграция складывается в процессе объединения компаний, работающих на смежных ступенях одного производственного процесса. Некоторые авторы такую сеть, построенную по вертикальному принципу, делят на восходящую и нисходящую. Восходящая сеть характерна для отношений, складывающихся между крупными компаниями с небольшими фирмами в части поставок, что позволяет достаточно быстро внедрять в производство техни-

ческие и технологические новшества, которые требуются крупному бизнесу и способствуют общему экономическому росту.

Нисходящий тип присущ доминирующему воздействию больших компаний на региональную среду. Достаточно часто крупные предприятия характеризуются низкой степенью гибкости, не позволяющей им быстро переключаться на выпуск новых изделий. Именно нисходящие сети, в которых крупные компании в силу своих возможностей стараются доминировать, навязывая свои подходы, становятся причиной проигрышного положения по сравнению с кластерами, в центре которых находятся сравнительно небольшие компании. В экономиках индустриального типа (в том числе и социалистических) доминировали вертикальные сетевые модели и иерархические структуры, образованные вокруг крупных производственных единиц. Кластер формирует опору на мелкие компании.

Одновременно в кластере интеграционная горизонтальная модель представляет собой межорганизационные связи крупного, малого и среднего бизнеса. Это позволяет использовать гибкую специализацию, облегчает заключение контрактов и способствует ускорению распространения новшеств. Горизонтальные системы держатся на принципе специализации, когда разные функции (НИОКР, производства, логистики, маркетинги и т.п.) берут на себя разные компании, что позволяет членам сети экономить немалые ресурсы. Такой тип сетевой организации наиболее значимо представлен в странах Юго-Восточной Азии и Южной Европы.

Помимо двух полюсов в мире формирования организационных сетей в зарубежных странах функционирует множество промежуточных типов. В качестве классического примера часто упоминается так называемая модель Бенеттон - производственная сеть известной итальянской трикотажной фирмы, развившейся из маленького семейного бизнеса в мультинациональное предприятие. Данный тип сетевой организации, агрегируя субподрядные отношения центральной фирмы и горизонтальной сети мелких фирм, представляет собой нечто среднее между вертикальной структурой и горизонтальной дезинтеграцией.

Также статус самостоятельной сетевой модели можно присвоить и случаям, когда неболь-

шое предприятие выступает в качестве центрального агента сетевых отношений, вовлекая в свой бизнес-процесс в качестве субподрядчиков более крупные хозяйственные единицы. Такие отношения характерны для компаний, обладающих инновационным капиталом, заказывают производство своих разработок крупным промышленным субъектам.

При формировании кластеров в зарубежных странах позволительно необходимо не только использовать зарубежную технику и технологию, но и развивать внутренние источники технической информации, поскольку использование лишь иностранных патентов, лицензий и техники ставит производителей в зависимое положение от иностранных поставщиков указанных товаров и услуг. Однако, если акцент делается только на внутренние силы, то в итоге запас технического разнообразия оказывается ограниченным, а выбор возможных рекомендаций - небольшим.

Это позволяет использовать иностранные передовые технологии, источником которых служит объединение инвестиционных ресурсов, присущее кластеру. Последняя характеристика заложила условия идентификации кластеров в зарубежных странах.

За рубежом существует несколько путей идентификации кластера:

1. Метод М. Портера - идентификация сферы сравнительных преимуществ в международной торговле.
2. Метод выявления кластерообразующей структуры по доле производства в регионе.
3. Метод идентификации вертикальных экономических взаимосвязей, главным образом на основе результатов научных исследований и способов их реализации на практике.

#### **Литература:**

1. Кластеры - новые формы организации инновационного процесса. Ли С. //Наука и Высшая школа Казахстана. -01 октября 2004г. - с.9
2. Современный рынок: природа и развитие /Под ред. Э.П.Дунаева, И.Е.Рудаковой.- М.:изд.-МГУ, 1992 г.- с.46-54
3. Формирование и развитие кластеров крупных корпораций в условиях индустриально-инновационного развития. Отчет о НИР (ИРР) А.А.Алимбаев с.18

УДК: 338.23

## **ПОСТАҒДАРЫСТЫҚ КЕЗЕҢДЕ МЕМЛЕКЕТТІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТЫН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ**

**ЖЕҢІСБЕК АЙБЕК, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті ізденушісі**

Қазіргі заманғы жағдайларда нарықтық қайта құруларға және экономиканың жаңа сапалы ахуалға көшу тиімділігінің басты және анықтаушы белгісі экономикалық өсудің тұрақ-

ты, орнықты қарқындарына қол жеткізу болып табылады. Қазақстанның 2030 жылға дейін Даму стратегиясымен анықталған негізгі жеті бағыттарының бірі - шетелдік инвестициялар-



ды тарту осы экономикалық басымдықтың шарты болып табылады. Осы басымдықты іске асыру шетелдік капиталдар мен ішкі жинақ қаражаттарды тарту, осындай даму траекториясына шығу арқылы экономикалық өсуін жаңартуды білдіреді, Қазақстан макроэкономикалық тұрақтандыруға және кейбір салаларды көтеруге, сондай-ақ барлық экономиканың егжей-тегжейлі тұрақты, қарқынды өсуіне қол жеткізе алды [1-2].

Осы мәселені шешу, бәрінен бұрын, экономикалық өсу сияқты, сондай-ақ инвестиция ретінде теориялық пайымдауды талап етеді. Теориялық модельдер мен экономикалық өсу және инвестицияларды зерттеудің практикалық маңызы зор, өйткені олар теориялық-әдіснамалық негізін қалыптастырады, онда белгіленген уақыт ішінде елді мемлекеттік реттеу бағдарламасы негізделеді. Инвестицияларды мемлекеттік реттеудің теориясы мен практикасы өзара тығыз байланысты, соңғысы экономикалық теорияның дамуы арқылы нығайтуды талап етеді.

Қазақстанда экономиканың нақты секторын инвестициялау қаржы ресурстарын жоспарлы кезеңде орталықтан шоғырландыру және бөлудің көмегімен жүзеге асырылды. Әміршіл-әкімшіл жүйенің және оған тән реттеудің дерективті әдісінің жойылуымен оның тетіктерін жеке инвестициялық-қаржылық мекемелер түріндегі орталықтандырылмаған қаржыландыру институттары ауыстыруы тиіс еді. Іс жүзінде осындай ауысу болмады.

Нарықтық жағдайда инвестициялық үдеріс кәсіпкерлік негізінде нәтижеге жету, пайда (табыс) табу мақсатында инвестиция нарығында шаруашылық субъектілерімен жүзеге асырылады. Инвестициялық үдерістер қоғамдық өндірістің маңызды элементтері болып табылады. Бұл еңбек қаражатын табиғи тозу үдерісінде шығатын еңбек қаражатын алмастыру ғана емес, сонымен бірге өндірістің қуаттылығын, оның ішінде ең жоғары сапалы деңгейде ұлғайту, халықтың қалыпты тіршілігін қамтамасыз ету.

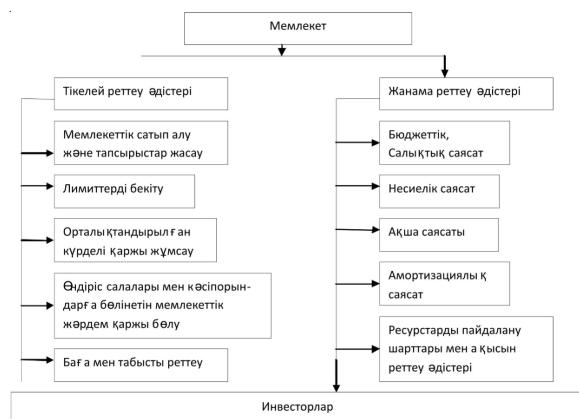
Инвестициялық үдерістің мәні бойынша белсенділігін экономиканың өміршеңдігі айқындайды. Капиталды қайта кеңейтіп өндіру үдерістері тиімдірек жүргізілсе, еліміздің өндірістік аппараты мен әлеуметтік инфрақұрылымы ойдағыдай дами түседі.

Жалпы алғанда, инвестициялық үдеріс - яғни кім ақша ұсынса (уақытша еркін қаражаты барлар), кім сұраныс жіберсе (оларға көрсетілетін қажеттілік) осылардың орнына қолданылатын мәліметтер тетігі. Тараптардың екеуі де әдетте, инвестициялық нарықта тұлғалар арасында (мемлекет, заңды, жеке тұлғалар, институттар және т.б.) мәміле жасау, келіссөз жүргізу, сұранымы мен ұсынысы бойынша мәселелерді шешу үшін кездеседі [3].

Инвестициялық үдеріс - белгілі бір уақыт аралығында сұраныс, ұсыныс пен қажеттілік негізінде инвестициялар өндірістік қорлардың

тиімді қолданылуына, болашақ жетілдірілуіне және жағдайдың жақсаруына ықпал ететін күрделі, серпінді дамып отыратын әлеуметтік-экономикалық жүйе.

Еліміздің инвестициялық үдерісін мемлекеттік реттеудің басты мақсаты нормативтік-заңнамалық базаны одан әрі жетілдіру мен тиімді инвестициялық жобаларды мемлекеттік қолдау негізінде капитал салымдарын қаржыландырудың бюджеттен тыс көздерін кеңейту мен жеке меншік отандық және шетел инвестицияларын тарту үшін қолайлы орта құру болып табылады (1 сурет).



1 сурет. Мемлекет пен инвесторлар арасындағы қарым-қатынас

Экономиканы мемлекеттік реттеуде мемлекет пен инвесторлар арасындағы іс-қимылдар нарықтық механизм арқылы жүзеге асырылуымен байланысқан жағдайда инвестициялық үдерістің жандануы біршама оң нәтижеге жетеді.

Сонымен қатар, әлем елдерінің шеңберінде инвестициялық ресурстарды тарту мен пайдалану сызбаларының алуан түрлілігі барысында олардың барлығында негізгі қайнар көз ретінде шетелдік капиталды атап өтуге болады. Бұл аталмыш инвестициялық ресурстың экономикалық өсімді қамтамасыз етуде қандай рольге ие болу ауқымы және қызметтеріне байланысты.

Шетелдік капиталдың ұлттық экономиканың дамуына қатысуы, ең алдымен, елдің халықаралық еңбек бөлінісіне қатысуы мен әлемдік экономикалық кеңістіктегі капиталдың еркін қозғалысының объективті заңдылықтарымен байланысты екені баршаға мәлім. Әлемдік экономиканың тарихы, әсіресе дамушы елдер экономикасының тарихы капитал импортының олардың экономикалық өрлеуінің шешуші факторына айналатынын да дәлелдейді.

Экономиканың өрлеуіндегі шетелдік капиталдың шешуші ролі айқын көрініп-ақ тұр, жекелей алғанда, Оңтүстік-Шығыс Азияның жаңа индустриалды елдерінің мысалында. Тек оның тікелей қатысуы кезінде ғана аталмыш елдер қазіргі таңдағы индустриализация, импорттың орын басушы салаларды дамыту (XX ғасырдың 60 жылдары), экспорттық потенциалды құру

(XX ғасырдың 70 жылдары) және ғылыми сыйымды салаларды дамыту (XX ғасырдың 80-90 жылдары) сияқты классикалық болып табылатын кезеңдерден жедел түрде өтті. Ғылыми сыйымды өнімдер сияқты, жаңа өнім түрлерін өндіру нәтижесінде жаңа индустриалды елдер әлемдік шаруашылықтың алдыңғы қатарларына шықты.

Шетелдік инвестициялардың көмегімен Бразилия мен Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінде импорттың орнын басушы өндірістер мәселесі мен экспорттық потенциалды біртіндеп арттыру мәселелері шешілді. Мұнда Бразилия дамушы елдер үшін ауыр болып табылатын займдар мен несиелерді алуға емес, тікелей шетелдік инвестицияларды тартуға, өзара тиімді шарттарда қазіргі таңдағы өнеркәсіптік өндірістерді құруға ұмтылған. Сол уақытта, шетелдік корпорациялармен экономикалық ынтымақтастық қалыптасқан фирмалық арналар мен өнімді өткізу нарықтарын пайдаланатын мүмкіндіктері бойынша ұйымдастырылған.

Осылайша, халықаралық инвестицияларды тарту формалары мен қағидаларының алуан түрлілігі барысында дамушы елдер үшін капитал импорты әлеуметтік экономикалық өсімді жылдамдатудың қуатты катализаторына айналды (геруге айтарлықтай қаражаттар талап етіліп, неғұрлым жоғары кепілдендірілген әсер бере алатын табиғи байлықтардың болуы барысында тартымды да тиімді пайдалануға қатысты). Мұндай жағдайда шетелдік инвестициялардың әсері интегралды болады.

Сонымен қатар, қабылдаушы ел экономикасындағы шетелдік капиталдың ролі барлығы ойлайтындай бірқалыпты емес. Халықаралық капиталдың белгілі жағдайларда ғана ұлттық экономиканың өсіміне ықпал ететіні анық. Бұл жағдайлар дұрыс саясатты таңдап, оны максималды пайдалылықпен және нәтижелілікпен пайдалануға қатысты. Бұл кәсіпкерлік емес, несиелік негіздегі шетелдік капитал формаларына қатысты. Олардың тиімсіз пайдаланылуы тек сыртқы қарызды арттырып, елдегі экономикалық жағдайды нашарлатуға ғана қабілетті [4].

Алайда, аталмыш мәселенің болуы өзге қаржыландыру көздерінің ішінде халықаралық капиталдың экономикалық даму деңгейі әр түрлі елдер үшін ролі мен орны мәселелерінің жеткіліксіз теориялық зерттелмегенін ғана дәлелдейді. Дамушы елдер үшін меншік инвестициялық ресурстардың жеткіліксіздігі капитал импортының мәселені шешудің жалғыз ғана жолы болып табылады дегенді білдіретіндігі анық.

Капиталдың бір елден екінші елге құйылуы компаниялардың түрлі елдердегі өнімді өндірудің жекелеген кезеңдерін шоғырландыруға ұмтылысын білдіреді. Өнеркәсіптік дамыған елдердің компаниялары, әсіресе ірі компаниялары ұлттық шекаралардан шыға отырып, неғұрлым трансұлтты компанияларға айналады. Түрлі елдерде орналасқан кәсіпорындары бар ірі трансұлттық компаниялардың құрылуы

халықаралық мамандану мен кооперацияның жылдамдауына әкеледі. Капиталдың өзара қозғалысы, оның негізінде трансұлттық компаниялардың құрылуы негізінде әлемдік шаруашылықтағы елдің өзара тәуелділігін тереңдетудің маңызды факторы болып табылатын шетелдік инвестициялар жатыр.

Осылайша, дамушы экономикадағы инвестициялық шығындардың деңгейі уровень кем дегенде өндірістің қалыпты деңгейін қолдау үшін жеткілікті болуы тиіс. Осы мақсатта кезкелген елдің экономикасы үшін шетелдік инвестициялардың құйылуы өмірлік маңызды болып табылады.

Экспорт саласындағы қиындықтар мен өткізу нарықтарының күрделене түсуіне байланысты сыртқы нарықтарды жаулап алуда капиталдың сыртқа шығарылуы зор рольге ие. Капиталдың сыртқа шығарылуы капиталдың бір бөлігі бір елдің ұлттық айналымынан алынып, оның өндірістік процестің түрлі формаларына (тауарлы, ақшалай) орналастырылуы жүзеге асатын процесті білдіреді.

Капиталдың сыртқы шығарылуы түрлі елдердің экономикалық және саяси даму теңсіздігі күшеюінің басты себептерінің бірі болып табылады. Бір елдердің экономикасық өсімінің жылдам қарқыны мен өзінің өндірістік күштерінің даму қарқынынан артта қалып отырған өзге елдердің халықаралық қаржылық қолданыс монополиясы арасында сәйкессіздік туындайды.

Инвестицияларды, оның ішінде шетелдік инвестицияларды тарту мәселесіне қатысты түрлі тәсілдемелер аталмыш түсінікті халықаралық капитал қозғалысы теориясы арқылы қарастыруды болжайды (яғни, капитал салымдарының ерекше инварианты түсінігі мүмкін болғанда).

Халықаралық капитал қозғалысы - бұл капиталды сыртқа шығару және сырттан енгізу. Еңбек сияқты, капитал да елдер арасында орын ауыстыра алады. Дәстүрлі түрде халықаралық капитал ағындары мынадай формаларға жіктеледі: жеке және мемлекеттік, ссудалық және кәсіпкерлік, тікелей және қоржынды, ұзақ мерзімді, орта мерзімді және қысқа мерзімді.

Мемлекеттік инвестициялар - бұл халықаралық орын ауыстыруы үкіметаралық келісімдермен анықталатын мемлекеттік займдар, ссудалар, гранттар, көмек. Осыған несиелер мен халықаралық ұйымдардың өзге де қаражаттарын жатқызуға болады, бірақ қандай жағдай болмасын бұл салық төлеушілердің ақшалары.

Жеке капитал - бұл шетелге орналастырылатын немесе шетелден жеке тұлғалармен (жеке немесе заңды) алынатын мемлекеттік емес қайнар көздердің қаражаттары.

Капитал ссудалық формада өз иесіне депозиттер, өзге салымдар, несиелер бойынша пайыз түрінде табыс әкелсе, ал кәсіпкерлік формадағы капитал - тек пайда түрінде ғана табыс әкеледі. Дәстүрлі түрде кәсіпкерлі капиталға тікелей және шетелдік инвестицияларды жатқыза-

ды.

Тікелей инвестициялар - бұл бір елдің шаруашылық бірлігінің өзге елде орналасқан кәсіпорынның іс-әрекетіне тұрақты ықпал етуге ұмтылуын сипаттайтын халықаралық инвестициялық іс-әрекет категориясы.

Тікелей инвестициялау бірлескен және толығымен шетелдік кәсіпорындарды құру формасында жүзеге асырыла алады. Субкелісім-шарттар, басқарушылық шарттар, франчайзинг, лицензиялық мәмілелер, өнім тарауы сияқты түрлі акционерлік емес формалар да белсенді дамып, әрекет етуде.

Портфельдік инвестицияларға (қоржынды) инвесторға қаражат салынған объектіні басқаруға қатысу құқығын бермейтін шетелдік құнды қағаздарға салынатын инвестицияларды жатқызады [5, б.28].

Қазіргі таңдағы тікелей инвестициялау бұл тек капитал қозғалысы ғана емес, сонымен қатар бұл түсінік неғұрлым кең мағынаны қамтиды. Инвесторларды тәуекелге барып, ақшаларын тікелей негізде салуға итермелейтін себептерді қарастырайық.

Шетелдік компания ұлттық нарыққа келгенде, ол, тәртіп бойынша, отандық кәсіпорындардың қолы жетпейтін белгілі бәсекелік артықшылықтарға ие болады. Әдетте ол басымдық технологияның болуымен, патентке ие болуымен, басқарудың жақсы ұйымдастырылуымен байланысты. Келесі нұсқа - жергілікті кәсіпорындарда болмайтын аса ірі мөлшердегі капитал көздеріне деген иеліктің болуы.

Ұлттық дамуға шетелдік капиталдың алғашқы салымы оның ұлттық жинақтардың қолма-қол көлемімен инвестициялардың қалаулы көлемін салыстыру барысында ресурстардың тапшылығын толықтыратынын тұрады.

Екінші жағымды жағдай шетелдік инвестициялардың даму бағдарламаларын жүзеге асыру үшін қажетті шетел валютасының көлемі мен ұлттық экспорттан түсетін таза түсімдер көлемі арасындағы айырманы толтыруға мүмкіндік беретінін тұрады.

Елге келетін шетелдік инвестициялардың ағыны шеше алатын үшінші мәселе - бұл мемлекеттік бюджетке түсетін болжамды салықтық түсімдер мен салықтардың нақты алынған сомасы арасындағы айырманы жою.

Шетелдік инвестицияларды қолдайтын төртінші аргумент, бұл олардың ағыны жартылай болсын басқарушылық және кәсіпкерлік тәжірибе мен технологияның жетіспеушілігін толтыратынтығы.

Сонымен қатар, ішкі қайнар көздердің шектілігі жағдайында халықаралық капитал экономиканы қайта құрылымдау, ғылыми-техникалық артта қалуды жеңу, нарықтық инфрақұрылымды құру, отандық кәсіпорындарды нарықтық қаржы-экономикалық қатынастардың әлемдік талаптарына бейімдеуге қабілетті. Шетелдік капитал мен инвестицияларды тарту артта қалып қойған және депрессивті аудандарды дамытуға да ықпал етуі мүмкін.

Институционалды қайта құрулар нарықтық экономиканың жаңа институттарын қалыптастыру арқылы экономикалық жүйені реформалауды білдіреді, олар мынадай институттар: банктік-қаржы жүйесі, ұйымдасқан тауарлы және қор нарықтары, бизнесті ұйымдастырудың жаңа формалары және т.б.

Шетелдік инвестицияларды тарту мен пайдаланудың теоретико-қолданбалы аспектісінде сыртқы несиелеу мен қарыз беру саясатының дұрыс жүргізілгендігін анықтауда маңызды фактор болып табылатын инвестицияларды тарту формаларының мазмұнды бөлігін анықтауға қатысты бастапқы әдістемелік тәсілдемелерге ие. Осыған байланысты, инвестицияларды тарту тиімділігін анықтау мәселесінің нарықтық қатынастарға өтіп, шаруашылық етудің дамыған экономика-қаржылық механизмімен ие болмайтын транзитті елдердегі инвестициялық саясатты өңдеу барысында шешуші болып табылатынын айта кету керек.

Шетелдік капитал ағынының қалыптасқан сызбасы үш арна бойынша жүзеге асырылады: дамуға ресми көмек, экспорттық несиелер мен тарту мен пайдалану көздері бойынша бастапқы бағдарға ие болмайтын кәсіпкерлік капитал.

Алайда, бірқатар авторлар ағынның жіктелуіне қатысты аталмыш көзқарас бірқатар жөнсіздіктерге ие деп есептейді, өйткені экспорттық несиелер мен дамуға ресми көмек капитал ағынының әр түрлі формалары болып табылмайды, себебі екеуі де несиелік негізге ие (басым бөлігі - экспорттық несиелер, аз бөлігі - дамуға ресми көмек).

Елдер инвестициялық саясатты өңдеу барысында шетелдік капиталды тарту барысында қол жеткізе алатын мақсаттардың тізімі айтарлықтай кеңейе түседі. Мұнда әрекет етуші кәсіпорындарды жаңаландыру туралы ғана сөз қозғалуы мүмкін, бірақ ол мынаны да қарастыруы мүмкін:

- Құрылымдық қайта құру, қазіргі таңда шығарылмайтын немесе ішкі наық қажеттіліктері үшін жеткіліксіз көлемде өндірілетін өнімдерді өндіру үшін жаңа кәсіпорындарды құру;

- Жаңа экспортқа бағдарланған және импорттың орнын басушы өндірістерді құру;

- Бәсекелестікті дамыту үшін жаңа шаруашылық бірліктерді құру;

- Ішкі нарық үшін, сондай-ақ экспорттық потенциалды кеңейту үшін пайдалы қазбалардың жаңа кен орындарын жедел игеру;

- Нашар дамыған территорияларды жедел дамыту;

- Консалтинг, маркетинг, кадрларды дайындау саласындағы шетелдік тәжірибені пайдалану үшін шетелдік қатысуы бар кәсіпорындарды құру.

Сарапшылардың пікірінше, қазіргі таңда шетелдік инвестицияларды тарту саясатын жетілдіру бағыттары ел экономикасының шикізат-

тық бағдарлануын азайтуға мен ауылшаруашылық сияқты салалардың дамуын қамтамасыз етуге жұмылдырылу қажеттегі негізделеді. Сондай-ақ шетелдік инвестицияларды тарту аймақтардың әлеуметтік дамуындағы теңсіздік пен депрессивті аудандардағы жұмысбастылық мәселелерін де шешеуге бағытталуы керек.

Инвестициялық саясаттың төменгі тиімділігінің тағы бір көрсеткіші - шағын және орта инвесторлардың болмауы. Олар үшін қолайлы климат құрылмаған. Шағын және орта инвесторларға айнылымын арттыру қиынырақ, олар ірі инвесторлармен салыстырғанда жергілікті нарықты зерттеу мүмкіндіктеріне ие болмайды. Тіпті олар үшін біздің нарық жоғары тәуекелді нарық болып қала береді (одан аталмыш инвесторлар форс-мажорлы жағдайлар бойынша кез-келген уақытта шыға алады). Негізінен, бұның барлығы венчурлы мәмілелер.

Әрекет етуші инвестициялардың төменгі тиімділіктерінің себебі ретінде сарапшылар келісілерін атап өтеді. Ең алдымен, елге инвесторларды тартудың нақты механизмі жоқ. Негізінен, инвестициялау жеке жобаларға тартылып, кәсіпорындарды басқаруға беруге бағытталған. Әкінішке орай, олардың табыстарды жасырып, салықтардың толық көлемде түспеу жағдайлары байқалды. Жаңа иегерлерді жергілікті билік органдарымен өзара қатынастарға отыруға жағдайлары қызықтырмайды. Сондықтан инвестор-

лардың өз ақшаларын салуына дейін, олар салықтар бойынша жеңілдік алып, жергілікті бюджеттерге төлемдер жүргізу, басқаруға алынған кәсіпорындардың дебиторлы-кредиторлық бәсектері бойынша төлемді кейінгі қалдыру мүмкіндіктеріне алуға ұмтылған. Жергілікті шенеуніктердің парақорлығы нәтижесінде шикізаттық салаға инвестициялаудың артуы, өндірісті дамытпай, қоймаларда шикізат қорларын сақтауға қызығушылық танытқан оффшорлы компанияларды құру жағдайлары орын алды.

#### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. ҚР-ң 8.01.03 ж-ң "Инвестициялар туралы" заңы - // Индустриальная Караганда. - 2003. - 21 янв. - с 6

2. Бланк И.А. Управление использованием капитала. - Киев: Ника-Центр, 2000. - 656 с.

3. Игошин Н.В. Инвестиции: организация, управление и финансирование. - М.: 1999.

4. Нурланова Н.К. Формирование и использование инвестиций в экономике Казахстана: стратегия и механизм. - Алматы, 1998.-240 с.

5. Рогачев А.А., Ниматуллин Е.З. Инвестиции и инвестиционная политика. - Алматы: Ғылым, 1999. - 220 с.

УДК: 338.24+338.48

## РОЛЬ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА

ОМАРОВ М.Е, ректор ИПК МПА "Туран-Профи" Астана

Индустрия туризма становится такой частью национальной экономики, которая тесно взаимосвязана со многими её отраслями, что проявляется также и в постоянной тенденции роста занятости в туристической индустрии практически во всех развитых странах. С этой точки зрения развитие туристической деятельности не только приносит доход национальным предприятиям, фирмам и организациям, способствует также увеличению доходов государственного бюджета через налоги, а также вносит значительный вклад в решение вопросов занятости.

Однако следует иметь в виду то, что развитие национальной туристической индустрии - далеко не такое простое дело. Международный туристский рынок сегодня представляет собой не только гигантский механизм с многомиллиардным оборотом, но и рынок с ожесточенной конкурентной борьбой, поэтому особой задачей для казахстанских туристических предприятий становится создание собственного туристского продукта, который будет иметь присущие только Казахстану особенности и будет активно востребован зарубежными и внутренними тури-

стами. При этом важной задачей роста казахстанской туристической индустрии должно быть и повышение качества менеджмента.

В последнее время интерес к Казахстану, как к туристскому направлению, значительно возрос во всем мире. Подтверждением этого стало проведение в октябре 2009 года 18-ой Генеральной ассамблеи Всемирной туристической организации ООН в Астане с участием делегаций 146 стран. Данный форум способствовал повышению туристической и инвестиционной привлекательности Казахстана, его узнаваемости на международной арене как важного связующего звена между континентами и странами.[1]

Сегодня наша страна обладает уникальной возможностью развивать все виды туризма - культурно-познавательный, оздоровительный, экологический, экстремальный, спортивный и другие, мы ежегодно принимаем более 4,5 миллионов иностранных граждан, рассчитываем из года в год на увеличение этой численности, - отметил Президент РК Н.А. Назарбаев на открытии генассамблеи ВТО. По его мнению, развитие индустрии туризма должно также стать одним из важных приоритетов стратегии вхожде-

ния Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира.

Как известно, туристская индустрия - совокупность предприятий, учреждений и организаций, обеспечивающих производство, распределение, обмен и потребление туристского продукта, освоение и использование туристских ресурсов и др. Являясь сложным межотраслевым комплексом, туристская индустрия включает в себя следующие составляющие элементы (рис. 1):

- организаторы туризма, т.е. предприятия, разрабатывающие и реализующие туристский продукт (туроператоры и турагенты);
- предприятия, предоставляющие услуги по размещению (гостиницы, мотели, пансионаты, дома отдыха и пр.);
- предприятия питания (рестораны, кафе, бары и др.);
- транспортные предприятия, обслуживающие туристов;
- предприятия, производящие туристские сувениры, туристское снаряжение и пр.;
- предприятия торговли, реализующие товары туристического характера;
- органы управления туризмом (государственные учреждения, общественные туристские организации).



Рис. 1 - Основные составляющие элементы туристической индустрии

Отметим также, что приведенный перечень является далеко не полным. По мере расширения и усложнения процессов организации туризма все новые отрасли и предприятия национальной экономики вовлекаются в туристское производство. Обслуживанием туристов занимаются предприятия торговли, банки, страховые компании. Косвенно формируют туристскую индустрию предприятия, обслуживающие не только туристов, но и другие группы населения: учреждения культуры, лечебные и медицинские учреждения, организации связи, предприятия по производству товаров народного потребления, общественный пассажирский транспорт и т.д.

Туризм как отрасль экономики производит продукт, который должен соответствовать рыночным категориям спроса и предложения. В этом отношении следует разграничить международный рынок, ориентированный на зарубежного потребителя и внутренний рынок, предназначенный для граждан Казахстана. В целом же, в настоящее время назрела необходимость дальнейшего развития индустрии туризма в республике, а отечественные специалисты должны обеспечить продвижение национального туристического продукта в международном сообществе, объяснять миру, что такое Казахстан и почему туристам стоит посетить эту страну. [2]

На основе проведенного анализа с учетом рекомендаций ВТО и имеющегося опыта специалисты выделяют два базовых компонента казахстанского турпродукта: культурный туризм на Шелковом пути (паломнический и традиционный) и тесно связанный с ним эко-приключенческий туризм (сафари, рафтинг, орнитологический, треккинг, альпинизм, охота, рыбалка). В этом отношении следует выделить регионы, имеющие ресурсы для эко-приключенческого туризма, через которые пролегает маршрут Шелкового пути: Алмагинская, Жамбылская, Южно-Казахстанская, Восточно-Казахстанская, Акмолинская области.

В соответствии с Концепцией развития туризма, утвержденной Постановлением Правительства Республики Казахстан от 6 марта 2001 года N 333, казахстанский турпродукт не должен уступать (по крайней мере, в соотношении цена/качество) турпродуктам наших соседей по региону. В то же время, государственными и местными органами управления должна быть продолжена практика поддержки предприятий малого бизнеса, в том числе осуществляющих деятельность в сфере социального туризма. [3]

Общемировая тенденция роста числа зарубежных туристов и развития мировой туристической индустрии, на наш взгляд, лишь временно прерванная экономическим кризисом, ставит перед казахстанской индустрией туризма как вопросы совершенствования организации деятельности туристических предприятий, так и эффективного управления ими.

В связи с этим отметим, что предприятия туристской индустрии имеют общие характеристики, которые определяют природу самой туристской индустрии. Вместе с тем, эта природа их деятельности оказывает влияние на формирование организационной и управленческой структуры предприятий, определяет их управленческую политику. Однако у предприятий туристской индустрии имеются и общие характеристики в управленческой деятельности с предприятиями других отраслей, в частности, связанные с современными общемировыми тенденциями экономического развития. Так, например, важнейшим современным аспектом менеджмента на предприятиях индустрии туризма является учет того, что в последние десятилетия произош-

ла глобализация экономики благодаря активному вовлечению компаний в процесс прямых зарубежных инвестиций.

В связи со всё большим разворачиванием процессов глобализации менеджмент туризма приобретает глобальные черты. Эту особенность можно представить как процесс выполнения глобальных целей и задач фирм посредством:

" эффективной координации действий, размещения и использования человеческих, финансовых, интеллектуальных и физических ресурсов фирм внутри и вне национальных границ;

" эффективного движения фирмы в сторону желаемых организационных целей в глобальной среде, которая не только динамична, но и очень враждебна по отношению к фирме (рис. 2).

Данные особенности производственной деятельности формируют организационную структуру предприятий, определяет их управленческую политику. Вместе с тем, не все выше-названные характеристики обязательны для каждого предприятия, при разработке их организационной структуры необходим индивидуальный подход.

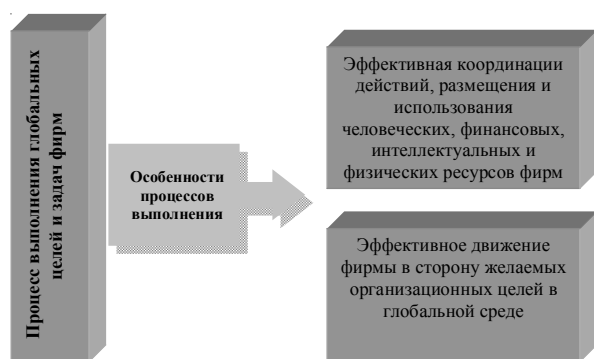


Рис. 2 - Процесс выполнения глобальных целей и задач фирм

Так, например, крупная гостиница выполняет много различных операций, бюрократических процедур, имеет более узкоспециализированные обязанности для своих работников и более высокий уровень мобильности и утечки кадров, чем маленькая провинциальная гостиница, имеющая узкий сектор клиентов, или другое предприятие индустрии гостеприимства.

Как видно из представленных схем, существуют значительные различия между крупными и небольшими предприятиями гостиничного сектора, которые определяют размеры предоставляемых услуг. Соответственно этому, организационные структуры управления в малых гостиницах значительно проще, что предполагает более легкие процедуры их создания и последующей деятельности, не говоря уже о размере необходимых инвестиций. Этот аспект проблемы следует учитывать при развитии туристических предприятий в Казахстане

Другой аспект проблемы состоит в следующем. Структура управления (менеджмент) и

стратегия фирмы устанавливаются еще на этапе ее создания. В процессе функционирования фирмы задачи, а значит, и структура менеджмента, и стратегия могут быть скорректированы. В то же время, они должны быть правильно сформулированные уже на начальном этапе. Так, управление туристской организацией начинается с определения ее места на туристском рынке, на основе чего принимаются решения по созданию или модификации продукта, выбору методов его продвижения и установлению структуры управления персоналом.[4]

Характерной современной особенностью развития индустрии туризма стала тенденция объединения предприятий, что позволяет им приобрести ряд конкурентных преимуществ. Наиболее характерными формами таких объединений является интеграция и стратегические союзы. Под интеграцией обычно понимается установление таких взаимоотношений между предприятиями (юридическими лицами), которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующего и интегрируемого предприятий и представляют организациям следующие преимущества: снижение уровня неопределенности в снабжении и сбыте; ограничение конкуренции; упрощение внедрения технологических новшеств; снижение издержек.[5]

В основе интеграции часто лежит принцип объединения - собственности, ресурсов, сфер деятельности. Организационные формы объединений разнообразны и зависят от национальной специфики управления той или иной страны. Но при всем многообразии форм объединений главными моментами, в которых состоит их различие, являются: отношения собственности и производственная и контрактная кооперация. Данные процессы в своем конечном итоге ведут к созданию глобальных объединений, что характерно, например, для гостиничной индустрии.

В этой отрасли наблюдается динамичная консолидация структур, действовавших ранее самостоятельно. Результатом роста масштабов бизнеса в этом секторе становится создание международных корпораций, имеющих свои предприятия во многих странах мира, где применяются наиболее современные организационные структуры и новейшие схемы (модели) управления. При этом следует отметить, что в реальной практике нет двух международных туристских корпораций, проходящих через одни и те же организационные стадии по одним и тем же методам или использующих одинаковые организационные модели.

Среди крупных туристских корпораций, вкладывающих инвестиции за рубежом, развиваются три организационные структуры как результат ужесточения международной конкуренции. Изучение этих процессов позволило выявить тенденции в организационных структурах (рис. 3). Каждая из моделей организационных структур представляет собой предмет для многих вариаций и усовершенствований. Каж-

дая имеет свое рациональное отличие и содержит преимущества для туристской фирмы в какой-то частной ситуации и на особой стадии в своем движении к транснациональному предпрятию.



Рис. 3 - Основные организационные структуры международных туристических корпораций [6]

Отличительными чертами этих трех основных организационных моделей является следующее:

1. Структура международного отдела (службы), несущего всю долю ответственности за политику и глобальную стратегию планирования на всех уровнях туристской фирмы.

2. Территориальная структура, заменяющая международную службу с линейными менеджерами на уровне высшего руководства управления, которые несут полную оперативную ответственность за дочерние туристские фирмы в распределенных географических районах.

3. Технологическая (функциональная) структура, заменяющая международные отделы, с исполнительными менеджерами на уровне высшего руководства, которые принимают на себя глобальную ответственность за развитие отдельных функциональных групп.

Помимо этого, в индустрии туризма в настоящее время получает все большее распространение такая форма объединения предприятий, как стратегические альянсы. Чаще всего стратегические альянсы являются формой горизонтального объединения организаций в пределах одной отрасли, хотя возможны и межотраслевые альянсы. Стратегические альянсы как форма союза предприятий предполагают партнерские отношения в какой-либо отдельной сфере, например маркетинговая деятельность.

Кроме того, в отношении характерных черт менеджмента туризма особое значение имеет сама специфика туристских услуг и их воздействие на управление предприятием.

Специфика туристических услуг с точки зрения их внутреннего содержания, по нашему мнению, занимает наиболее важное место в понимании особенностей менеджмента в туристической индустрии. В этом отношении следует обратиться к понятию "туристский продукт". Последний предстает собой комплекс услуг, предоставляемых туристско-экскурсионными предприятиями гражданам (туристам).

Важнейшей особенностью туризма как объекта управления является специфика туристического продукта. Туристический продукт состоит из трех элементов (рис. 4):

1) собственно тур (туристская поездка по определенному маршруту);

2) дополнительные туристско-экскурсионные услуги (размещение, питание, транспортировка, экскурсионные программы и другие услуги на маршруте, относящиеся к цели путешествия);

3) товары - предметы потребления. [7]



Рис. 4. - Основные составляющие элементы туристического продукта

Таким образом, туристский продукт представляет собой комплекс товаров и услуг, в совокупности своей образующих туристскую поездку (тур) или имеющих к ней непосредственное отношение (например, туристическое снаряжение - это тоже турпродукт, хотя является товаром, а не услугой). В силу того, что спектр услуг туристской индустрии очень разнообразен, имеет смысл говорить о турпродукте применительно к каждому конкретному сектору индустрии туризма (например, турпродукт гостиничного предприятия, туроператора, турагента, предприятия по производству туристского снаряжения и т.д.). В соответствии с этим следует определять, в какой мере должны использоваться те или иные управленческие инструменты с тем, чтобы правильно решать те специфические проблемы, которые присущи именно туристским организациям.

В силу активного развития туризма в современных условиях и его все возрастающего воздействия на общество возникает необходимость затронуть и вопрос об эффективности менеджмента предприятий сферы туризма, что стало особенно актуальным в условиях мирового экономического кризиса. Правильная оценка эффективности менеджмента в туризме позволяет активно воздействовать на текущее состояние и тенденции развития туристских фирм, устанавливать их размеры, отслеживать и корректировать неуправляемые явления и процессы, состав-

лять прогнозы и планы развития этих фирм и их структурных подразделений. Но следует иметь в виду, что механический перенос известных методик определения эффективности из других отраслей экономики не имеет смысла. Исходя из специфики туристской деятельности, нужно четко представлять, что надо измерять, чтобы вычислить ее эффективность. Ведь эффект от туризма определяется либо количеством туристов-посетителей, либо объемом деятельности коммерческих туристских структур, производящих специфический туристский продукт.

Эффективность менеджмента на предприятиях индустрии туризма, на наш взгляд, отражает степень достижения поставленных целей. Это значит, что эффективность следует понимать как соотношение результата и целей либо результата и затрат на его получение. На такой исходной позиции и основано понимание эффективности управления в каждом отдельном субъекте туристической индустрии.

Особо следует отметить и использование международных стандартов, в частности, менеджмента социальной ответственности. Так, стандарт SA 8000 базируется на принципах II Конвенции международной организации труда, Всемирной декларации прав человека, Конвенции ООН по правам ребенка. Он устанавливает основные нормы и процедуры, касающиеся производственной гигиены и техники безопасности. Сюда же входят соблюдение прав профсоюзов, продолжительность рабочего времени, своевременная выдача заработной платы. Но при этом важнейшим составным его элементом является и эффективное управление, которое все это обеспечивает. В настоящее время менеджмент социальной ответственности сертифицировали более двух тысяч компаний из 64 стран. При поддержке Комитета по техническому регулированию и метрологии РК Министерства

индустрии и торговли РК это движение развивается и в нашей стране. [8]

Учитывая вышеотмеченные глобальные тенденции в развитии индустрии мирового туризма, на наш взгляд, в Казахстане следует уделять больше внимания со стороны государства и неправительственных организаций проблемам повышения эффективности менеджмента предприятий туристической индустрии, в частности, посредством более активного использования системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и менеджеров туристических предприятий. Это позволит предприятиям туристической индустрии нашей страны добиваться не только высоких экономических результатов, но и активнее включаться в систему внешнеэкономических связей в условиях глобализации мировой экономики.

#### Литература:

1. Южно Н. Туризм-2009. Подведение итогов. //Мир путешествий, №1 (6), январь, 2010. - с. 8-9.
2. Что такое Казахстан? //Аргументы и факты, № 46, ноябрь 2009 г.
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 6 марта 2001 года № 333 (САПП Республики Казахстан, 2001 г., № 10, ст. 109)
4. Менеджмент туризма: Туризм как объект управления: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2004. - с. 12.
5. Управление индустрией туризма: учебное пособие. - 2-е изд. /А.Д.Чудновский, М.А. Жукова, В.Н. Сенин. - М.: КНОРУС. - 2005. - с. 63.
6. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме. М., 2007. - с. 92.
7. Чудновский А.Д. Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве. Учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2005. - с. 22.
8. [www.kazpravda.kz](http://www.kazpravda.kz)

## СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

УДК: 331.108.2

### ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СТРУКТУРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ

БИРЮКОВ В.В., к.э.н. (Карагандинский государственный индустриальный университет, г.Темиртау)

Идея о том, что качество производимого вашей компаний продукта или оказываемой услуги зависит от уровня квалификации вашего персонала на сегодня уже не вызывает сомнения. Главной проблемой остается вопрос поиска или подготовки персонала необходимой квалификации.

В этом ключе, смысл словосочетания "человеческие ресурсы" раскрывается во всей своей

полноте. Имеет смысл рассматривать персонал компании как один из видов ресурсов, такой же, как финансы, сырье, энергия, клиенты. При недостатке этого ресурса, или при его ненадлежащем качестве компания теряет шансы на успех. Необходимо так же отметить тот факт, что технологии и финансы в современных условиях уже не могут являться конкурентным преимуществом. На сегод-



ня не существует серьезных ограничений в покупке технологий или привлечении капитала.

Основным ограничением любого бизнеса становятся именно человеческий ресурс, который не может быть привлечен с легкостью, в необходимом количестве и необходимого качества. Вывод один: человеческий ресурс нуждается в постоянном развитии, контроле и заботе, так же как и финансовый или технологический. Компания, которая рассматривает свой персонал как человеческий капитал, получает новые возможности в процессе формирования собственных конкурентных преимуществ. Потому что только люди могут выгодно отличать ваш бизнес от бизнеса ваших конкурентов. Любая компания заинтересована в повышении ценности собственного капитала, в том числе и человеческого. Это достигается путем системного развития персонала в рамках корпоративных стандартов.

Человеческий капитал - это не только собранная вместе и обученная рабочая сила, но и хороший менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес. К человеческому капиталу также относятся ноу-хау, неотделимые от конкретного физического лица. Когда мы говорим таких о ноу-хау, мы подразумеваем достаточно широкий набор уникальных решений, обладателем которых может быть персонал практически любого уровня. Использование таких ноу-хау обычно требует не только знания, как делать, но и умения выполнить соответствующие операции. Ярче всего это свойство проявляется в хирургии, где мало знать, как выполняется операция, надо уметь ее сделать на должном уровне, а также во многих других областях человеческой деятельности. Сюда же относятся так называемые "молчаливые", или подразумеваемые, знания

Чтобы успешно управлять человеческим капиталом, менеджмент должен отслеживать примерно следующий набор параметров:

- образование;
- квалификация;
- связанные с работой знания;
- профессиональные наклонности;
- психометрические характеристики;
- связанные с работой умения;
- здоровье сотрудника.

Необходимо отметить, что представленные параметры не существуют сами по себе. Структурировать представление о человеческом капитале нам позволит понятие компетенции. Принимая во внимание, что любая должность подразумевает в себе реализацию нескольких ключевых функций, мы можем говорить о том, что любой сотрудник должен обладать определенным комплексом компетенций, что позволит ему вносить свой эффективный вклад в реализацию бизнес-процесса компании. Таким образом, мы можем получить представление о

необходимом человеческом капитале и путях развития существующих человеческих активов, как в рамках отдельной должности, так и в рамках всего предприятия.

Проблема управления человеческим капиталом связана со спецификой этого актива. Человеческий капитал не отражается в составе активов фирмы, так как он фирме не принадлежит. В связи с этим, издержки на обучение персонала и повышение его квалификации по правилам финансового учета относятся к расходам. Таким образом, у большинства менеджеров формируется условный барьер в выборе методов управления и оценки эффективности подобных активов. Решение этой проблемы возможно путем изменения концепции управленческого учета, и отнесение этих затрат именно к инвестициям. В этом случае компания инвестирует средства в формирование ключевых компетенций собственного персонала, что позволит ей достичь поставленных целей.

Подобный подход принципиально меняет отношение к человеческому капиталу как к активу, и предполагает необходимость целевого развития, оценки эффективности использования актива, и измерение получаемых результатов. Новое дыхание получает и концепция корпоративного обучения, развития и социального обеспечения персонала. Компания начинает действовать на основе четкой логики и измеримых целей.

В новой логике появляются также принципиально новые методы финансового управления процессом развития человеческого капитала. Еще на этапе бизнес-планирования компания формализовала собственный бизнес-процесс. Этот процесс заявляет четкие требования к структуре человеческого капитала. Процедура наращивания знаний и навыков может быть рассчитана в измеримом финансовом эквиваленте. Бизнес-план так же имеет четкие финансовые показатели. В итоге, мы можем спрогнозировать коэффициент рентабельности инвестиций в обучение персонала.

Неотъемлемым компонентом человеческого капитала является социальный капитал. Социальный капитал - это связи между людьми и зависящие от них нормы доверия и поведения, которые создают механизм социального взаимодействия. В организации социальный капитал является пусковым механизмом для сотрудничества и распространения знаний, поскольку он дает основу для содействия и координации. Сотрудник реализует социальный капитал в рамках собственной социальной сети - системе существующих социальных связей.

История о том, как менеджер воспользовался своей сетью, чтобы найти нужную информацию и получить знания, необходимые для работы над важным проектом, достаточно типична и, возможно, вам тоже приходилось действовать подобным образом. Ну куда могут люди обратиться за информацией или знаниями? На

ум обычно приходят базы данных, Интернет, интранет, порталы или традиционные хранилища, такие, как архивы или руководства по корпоративной политике и процедурам. Однако значительную часть информационной среды человека составляют отношения с другими людьми, к которым он обращается, когда возникает необходимость. Опираясь на материалы исследований последних десяти лет, Том Аллен из Массачусетского технологического института сделал вывод, что вероятность обращения инженеров и исследователей за информацией к другому человеку, а не к "обезличенному" источнику (базе данных или архиву), примерно в пять раз выше. Другие исследователи тоже считают, что от людей, с которыми мы знакомы, в значительной степени зависит характер наших знаний, поскольку взаимоотношения играют огромную роль в поисках информации, решении проблем и подготовке к выполнению работы.

Информационная среда (особенно при выполнении знаниеемких работ), которая помогает решать сложные и часто неоднозначные проблемы, оказывает большое влияние на эффективность труда.

В современной экономике сотрудничество и инновации играют все более важную роль, поэтому менеджерам следует уделять больше внимания отношениям, которые складываются между людьми в коллективе. Конечно, можно ожидать, что развивающиеся технологии сотрудничества упростят работу в виртуальной среде, а системы составления профилей помогут в поиске носителей необходимых знаний и опыта. Однако, как наглядно показал реинжи-

нилинг, с помощью одних только технологий трудно добиться значимого повышения эффективности бизнеса. Для успеха нужны не только изощренные технологии, но и внимание к формируемым человеческим отношениям, к тому, как люди учатся у окружающих и совместно решают проблемы.

Когда мы говорим о степени развития социального капитала в компании, необходимо выделить три важных аспекта обмена информацией и эффективного использования коллективного опыта группы. Прежде всего, необходимо отметить, что социальный капитал распределен среди персонала неравномерно. Часто социальный капитал сконцентрирован у отдельных сотрудников, которые играют ключевую роль в формировании информационных потоков. Именно эти сотрудники поддерживают коммуникации в рамках подразделения и часто служат связующим звеном в коммуникациях между подразделениями внутри компании.

#### Список литературы

1. Каженова А. От догм - к реалиям: роль государства в экономических системах XX века // Мысль 1998. № 4 с. 51 - 54.

2. Камаев В.Д., Абрамова М.А., Александрова Л.С. и др. Учебник по основам экономической теории (экономика). М.: "Владос", 1997. - 384с.

3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. - М.: "Дело ЛТД", 1993 - 864с.

Экономика. Учебник. Под ред. Булатова А.С. М.: Издательство БЕК, 1996 - 632с.

УДК: 369.011(574)

## ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА В ИССЛЕДОВАНИИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА

КАПЕЛЮК З.А., д.э.н., профессор

Сибирский университет потребительской кооперации

КАПЕЛЮК С.Д., к.э.н., доцент

Сибирский университет потребительской кооперации

Кластерный анализ - способ группировки многомерных объектов, основанный на представлении результатов отдельных наблюдений точками подходящего геометрического пространства с последующим выделением групп как "сгустков" этих точек [3, с. 4]. Фактически кластерный анализ представляет собой группировку объектов, однако главным отличием от обычной группировки выступает то, что каждый кластер содержит схожие объекты, резко отличающиеся от объектов из других кластеров [4, с. 242].

Термин "кластерный анализ" впервые был предложен К. Трионом в 1939 году [3, с. 10]. Первые публикации по иерархическим процедурам кластерного анализа появились в 1950-е годы

[3, с. 44]. С начала 1960-х годов число предлагаемых алгоритмов кластеризации начинает активно расти.

К началу XXI века кластерный анализ нашел применение в самых разнообразных научных направлениях: экономика, биология, медицина, социология, геология, химия, археология, история, география, филология, криминология и т.д.

В последние годы кластерный анализ используется все более активно. Это обусловлено появлением мощной вычислительной техники, постоянным увеличением количества факторов, используемых в моделях, и рядом других причин. К сожалению, на данный момент, несмот-

ря на появление статистических программ, включающих различные алгоритмы кластерного анализа, многие исследователи не используют возможности, предоставляемые данным методом.

В экономике кластерный анализ может найти и уже находит самое широкое применение. При построении регрессионных моделей часто требуется разделить совокупность данных на однородные группы, внутри которых определять регрессионные зависимости. Кластерный анализ используется в маркетинге для оценки уровня конкуренции в различных сегментах, для разделения потребителей на группы с целью разработки индивидуальной политики обслуживания [9, с. 135].

Кластерный анализ состоит из 7 этапов:

1. Выбор объектов кластеризации.
2. Определение набора переменных (показателей, которые станут основой для кластеризации объектов).
3. Стандартизация переменных.
4. Выбор метрики.
5. Выбор метода кластерного анализа.
6. Определение необходимого числа кластеров.
7. Интерпретация результатов [6, с. 342].

Покажем многообразие методов кластерного анализа на примере типологизации регионов по уровню жизни населения. Уровень жизни - сложная социально-экономическая категория, отражающая доходы и расходы населения, потребление и степень удовлетворения потребностей, возможности и способности, уровень образования и квалификации, организаторские способности и мотивацию, условия жизнедеятельности людей и состояние окружающей среды.

Для межстрановых сопоставлений ООН использует систему из 12 групп показателей уровня жизни, отражающих различные аспекты благосостояния, здоровья, образования, условий проживания человека [2]. Многообразие показателей затрудняет классификацию территорий по уровню жизни, с помощью обычных методов группировки невозможно решить все задачи исследования. В таких случаях, как правило, прибегают к построению интегральных показателей, например, ООН использует показатель ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала), состоящий из трех индексов: дохода, долголетия и образования. Соответственно, по этому показателю все страны делят на три группы: с высоким (ИРЧП более 0,8), средним (0,5 - 0,8) и низким (менее 0,5) уровнем жизни. Однако зачастую требуется более сложная классификация, отдельные территории могут компенсировать низкое значение одного показателя высоким значением другого показателя. Это легко продемонстрировать на межстрановом примере (использованы официальные данные Программы Развития ООН за 2006 год [7, с. 30]).

По данным, представленным в таблице 1, восемь стран (по классификации ООН, относя-

щиеся к странам с высоким уровнем человеческого развития) по данному интегральному показателю фактически определяются в одну группу, что подразумевает приблизительно одинаковый уровень жизни населения в данных странах. Однако, как легко убедиться по данным таблицы, это совсем не так.

**Таблица 1**  
**Страны, близкие к России и Казахстану по значению ИРЧП (2006 год)**

Место	Страна	Продолжительность жизни, лет	Уровень грамотности взрослого населения, %	ВВП на душу населения по ППС, доллар США	ИРЧП
68	Македония	74,0	96,8	7 921	0,808
69	Албания	76,3	99,0	5 884	0,807
70	Бразилия	72,0	89,6	8 949	0,807
71	Казахстан	66,4	99,6	9 832	0,807
72	Эквадор	74,8	92,4	7 145	0,807
73	Россия	65,2	99,5	13 205	0,806
74	Маврикий	72,6	87,0	10 571	0,802
75	Босния и Герцеговина	74,6	96,7	6 801	0,802

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в России на 11 лет ниже, чем в Албании. На Маврикий удельный вес неграмотных в общей численности взрослого населения составляет 13%, что в 32,5 раз выше аналогичного показателя в Казахстане (0,4%). По среднему ВВП, пересчитанному по паритету покупательной способности - показателю, который во многом свидетельствует о реальной величине доходов гражданина, среди представленных стран есть такие, которые различаются более чем в 2 раза (Россия и Албания). Это подчеркивает неоднородность указанных стран и сомнительность их нахождения в одной категории. Кроме того, используемые показатели при расчете ИРЧП не охватывают весь комплекс показателей уровня жизни, не учитывая статистику правонарушений, доступности основных материальных благ и услуг, гендерное неравенство, степень свободы гражданина и многое другое.

Все вышеуказанные проблемы можно решить с помощью кластерного анализа. Проведем его с помощью программы Statistica на основе статистических данных по регионам Республики Казахстан. Административно Казахстан состоит из 14 областей и 2 городов республиканского значения (рис. 1).



Рис. 1 Административное деление Казахстана

Для оценки уровня жизни составим таблицу 2 на основе данных Агентства Республики Казахстан по статистике [1, с. 409][5]. Для города Алматы показатель совокупной доли охвата образованием, составляющий 127%, для расчетов уменьшен до 100%. Данные в целом по Казахстану приведены для наглядности, в дальнейших расчетах они использоваться не будут.

**Таблица 2**

**Показатели уровня жизни населения по регионам Казахстана в 2008 году**

Область, город	Продолжительность жизни, лет	Среднедушевые месячные денежные доходы населения, тенге	Соотношение дохода, направленного на потребление, и прожиточного минимума, раз	Уровень бедности, %	Совокупная доля охвата образованием населения в возрасте от 6 до 24 лет, %
Акмолинская	65,0	25 971	1,79	8,7	67,0
Актюбинская	67,6	30 451	1,90	7,0	76,3
Алматинская	67,5	21 972	1,35	20,1	61,0
Атырауская	67,4	66 173	1,33	12,9	75,3
Западно-Казахстанская	67,3	30 723	1,51	10,2	75,3
Жамбылская	67,4	21 529	1,43	11,3	70,3
Карагандинская	64,6	30 851	2,04	4,9	74,7
Костанайская	65,6	26 775	1,75	9,0	66,9
Кызылординская	67,5	25 329	1,20	24,3	71,3
Мангистауская	66,8	56 175	1,24	32,0	81,9
Южно-Казахстанская	67,9	19 201	1,39	13,0	74,5
Павлодарская	66,5	31 259	2,01	8,8	71,6
Северо-Казахстанская	65,4	23 983	1,73	11,0	60,5
Восточно-Казахстанская	65,8	26 735	1,82	9,9	70,5
г. Астана	73,7	61 264	2,69	3,8	90,6
г. Алматы	70,4	57 916	1,70	13,7	100,0
Республика Казахстан	67,1	30 842	1,62	12,1	75,3

На следующем этапе следует выделить те показатели, которые могут быть использованы как признаки кластеризации. При использовании системы показателей практически всегда в модель входят факторы, которые повышают ее размерность и при этом не увеличивают точность. Наиболее простым способом исключения малозначимых факторов можно считать проведение корреляционного анализа, который используется как способ исключения переменных, имеющих тесную связь друг с другом. В нашем случае необходимо по представленным в таблице 2 показателям рассчитать коэффициенты корреляции Пирсона. Матрица коэффициентов корреляции представлена в таблице 3.

**Таблица 3**

**Матрица парных коэффициентов корреляции Пирсона для показателей уровня жизни населения по регионам Казахстана в 2008 году**

	Продолжительность жизни	Среднедушевые месячные денежные доходы	Соотношение дохода и прожиточного минимума	Уровень бедности	Совокупная доля охвата образованием
Продолжительность жизни	1,000				
Среднедушевые месячные денежные доходы	0,568	1,000			
Соотношение дохода и прожиточного минимума	0,357	0,194	1,000		
Уровень бедности	-0,059	0,117	-	1,000	
Совокупная доля охвата образованием	0,719	0,740	0,295	0,015	1,000

Корреляционный анализ показал, что желательно исключить из дальнейшего анализа соотношение доходов и прожиточного минимума, так как оно имеет достаточно высокую корреляционную связь с уровнем бедности (-0,751).

Следует отметить, что более корректным будет использование методов факторного анализа на основе метода главных компонент, однако в рамках данной статьи не представляется возможным рассмотреть еще один мощный инструмент статистической обработки данных. Отметим только, что при использовании данного метода выделяются два фактора, суммарно объясняющие 83% общей дисперсии.

Теперь, когда выбраны четыре показателя для классификации регионов по уровню жизни, можно перейти непосредственно к кластерному анализу. Прежде всего, необходимо определиться с метрикой. Метрика - функция, определяющая расстояния между объектами. В кластерном анализе используются различные метрики, среди них:

- Евклида,
- Чебышева,
- Минковского,
- Хемминга,
- манхэттенская,
- Пирсона.

Наиболее часто используется метрика Евклида, поэтому в данном исследовании выбор сделан в ее пользу. Необходимо только иметь в виду, что у метрики Евклида есть определенные ограничения, связанные с требованием однородности объектов. В том случае, когда переменные измеряются в разных единицах, рекомендуется делить значения на среднеквадратическое отклонение. Мы предлагаем для кластерного анализа регионов по уровню жизни населения в метрике Евклида использовать индексные показатели. Для этого пересчитаем соответствующие показатели для каждого региона, в качестве знаменателя используя максимальное значение среди всех регионов. Результаты представлены в таблице 4.

Методы кластерного анализа делят на пять основных групп: иерархические (hierarchical), разбиения (partitioning), Q-сортировки (Q-sort), концентрации (density) и группировки (clumping) [8, с. 518].

**Таблица 4**  
**Индексные значения показателей уровня жизни по регионам Казахстана в 2008 году**

Область, город	Индекс продолжительности жизни	Индекс доходов	Индекс бедности	Индекс образования
Акмолинская	0,882	0,392	0,272	0,670
Актюбинская	0,917	0,460	0,219	0,763
Алматинская	0,916	0,332	0,628	0,610
Атырауская	0,915	1,000	0,403	0,753
Западно-Казахстанская	0,913	0,464	0,319	0,733
Жамбылская	0,915	0,325	0,353	0,703
Карагандинская	0,877	0,466	0,153	0,747
Костанайская	0,890	0,405	0,281	0,669
Кызылординская	0,916	0,383	0,759	0,713
Мангистауская	0,906	0,849	1,000	0,819
Южно-Казахстанская	0,921	0,290	0,406	0,745
Павлодарская	0,902	0,472	0,275	0,716
Северо-Казахстанская	0,887	0,362	0,344	0,605
Восточно-Казахстанская	0,893	0,404	0,309	0,705
г. Астана	1,000	0,926	0,119	0,906
г. Алматы	0,955	0,875	0,428	1,000

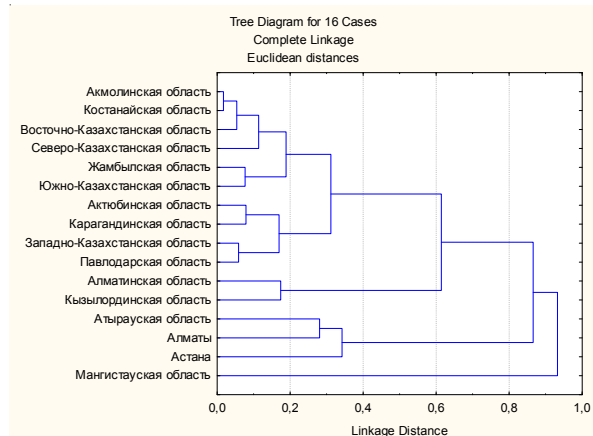
При использовании иерархического метода в первую очередь необходимо определиться со способом определения связей между объектами кластеров. Таких способов также выделяют значительное количество, но 98% исследователей применяют следующие три [10, с. 3]:

- одиночной связи (single linkage) - на каждом шаге присоединяется объект, имеющий наиболее близкое расстояние к одному из объектов данного кластера независимо от расстояния до других объектов кластера,
- полной связи (complete linkage) - при присоединении объекта учитывается его расстояние до всех объектов кластера,
- метод Уорда (Ward's method), основанный на дисперсионном анализе, и другие методы.

Среди наиболее подходящих для подобных задач методов считаются методы полной связи и Уорда. По нашему мнению, наиболее эффективным при данном типе задач будет метод полной связи.

Сама процедура построения дендрограммы заключается в следующем. На первом шаге каждый объект рассматривается как отдельный кластер (монокластер). Далее на каждом шагу происходит объединение двух наиболее близких кластеров. Каждая ветвь дерева соответствует кластеру, появившемуся на каком-либо шагу работы алгоритма. Слияние ветвей соответствует объединению кластеров, а ствол - заключительному шагу, когда все наблюдения оказываются объединенными в один кластер [4, с. 351].

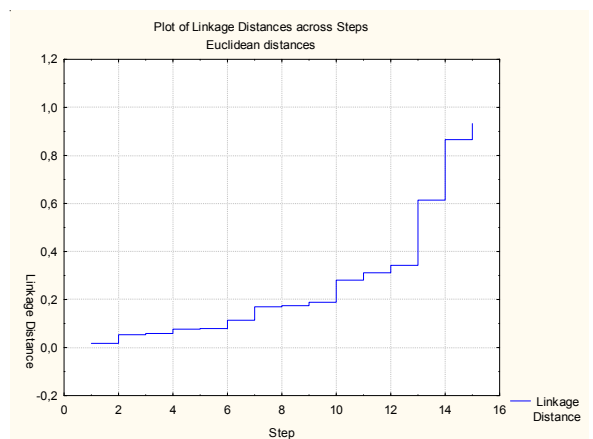
Результат построения дендрограммы представлен на рисунке 2. Чтобы получить отдельные кластеры, нужно провести вертикальную линию, соответствующую определенному значению расстояния, таким образом установив ограничение на минимальное расстояние между кластерами. Например, при ограничении равном 0,5 в метрике Евклида, можно выделить 3 кластера: монокластер из Мангистауской области, кластер из двух городов и Атырауской области и кластер, включающий прочие области.



**Рис. 2 Горизонтальная дендрограмма древовидной классификации регионов Казахстана по уровню жизни**

Если снизить ограничение до 0,2, количество кластеров увеличится до 7, из которых 4 будут являться монокластерами.

В связи с этим встает вопрос определения точного числа кластеров. Для этого также могут использоваться различные алгоритмы. Одним из подобных алгоритмов считается анализ изменения межкластерных расстояний на каждом шаге объединения, который приведен на рисунке 3.



**Рис. 3 График пошагового изменения межкластерного расстояния**

Считается, что на графике не должно быть слишком длинных прямых участков. Как видно, из графика 3 первый длинный участок наступает на 13 шаге, который соответствует 4 кластерам:

1. Мангистауская область.
2. Астана, Алматы, Атырауская область.
3. Алматинская, Кызылординская области.
4. Акмолинская, Актюбинская, Восточно-Казахстанская, Жамбылская, Западно-Казахстанская, Карагандинская, Костанайская, Павлодарская, Северо-Казахстанская, Южно-Казахстанская области.

Более точно узнать число кластеров можно с помощью V-кратной кросс-проверки. Этот метод относится к одному из перспективных направлений кластерного анализа, связанного с интеллектуальным анализом данных (data mining).

В данном случае широко используются два подхода. Первый подход называется метод k-средних. Метод основан на минимизации среднеквадратического отклонения. Данный метод подтвердил, что наиболее достоверное число кластеров - 4 (рис. 4).

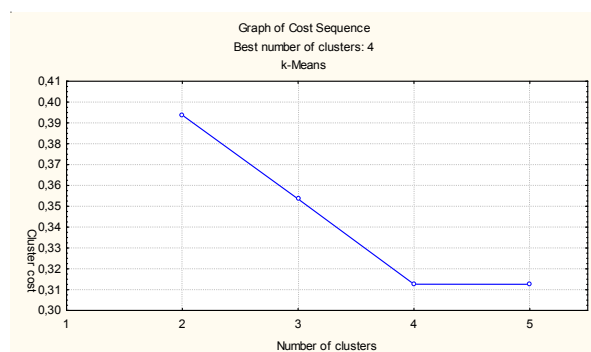


Рис. 4. График функции стоимости кластера по методу k-средних

Рисунок 4 показывает, что при достижении 4 кластеров стоимость кластера практически перестает снижаться, поэтому более мелкие кластеры фактически близки друг к другу и их выделение по большей части искусственно.

Интересно, однако, что метод k-средних выделил немного иные кластеры (табл. 5).

Таблица 5  
Кластеры регионов Казахстана по уровню жизни, выделенные методом k-средних

Регион	Кластер
Акмолинская	1
Карагандинская	1
Костанайская	1
Северо-Казахстанская	1
Восточно-Казахстанская	1
Актюбинская	2
Западно-Казахстанская	2
Жамбылская	2
Южно-Казахстанская	2
Павлодарская	2
Алматинская	3
Кызылординская	3
Атырауская	4
Мангистауская	4
г. Астана	4
г. Алматы	4

В данном случае Мангистауская область присоединилась к кластеру с городами Астана и Алматы, зато самый крупный кластер разделился на равные по количеству объектов кластеры.

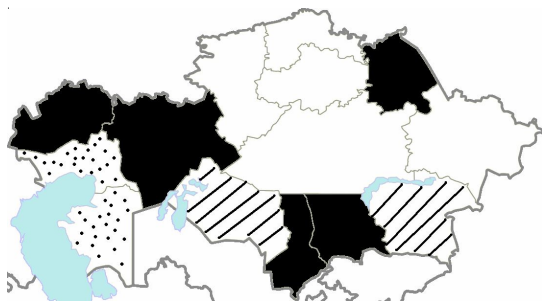
Корректность результатов кластерного анализа можно дополнительно проверить принудительным разделением на большее число кластеров (например, 5). Результаты представлены в таблице 6.

Таблица 6  
Кластеры регионов Казахстана по уровню жизни, выделенные методом k-средних (5 кластеров)

Регион	Кластер
Акмолинская	1
Карагандинская	1
Костанайская	1
Северо-Казахстанская	1
Восточно-Казахстанская	1
Актюбинская	2
Западно-Казахстанская	2
Павлодарская	2
Жамбылская	5
Южно-Казахстанская	5
Алматинская	3
Кызылординская	3
Атырауская	4
Мангистауская	4
г. Астана	4
г. Алматы	4

Как видно из таблицы 6, новый кластер образован внутри кластера №2 (выделились Жамбылская и Южно-Казахстанская области). При этом ни один из других регионов не переместился в "чужой" кластер, то есть старые границы были сохранены. Это подтверждает корректность проведенного анализа. Еще одним способом оценка достоверности анализа является проверка на нормальность распределения, однако в данном случае она бессмысленна ввиду малого количества объектов в каждом кластере.

Итак, в данном случае можно сделать вывод, что кластеризация данных объектов возможна (часто бывают и обратные случаи, тогда речь идет об обычной группировке, а не о кластерах), и наиболее достоверное число кластеров - 4. Результаты кластеризации показаны на рисунке 5.



**Рис. 5** Выявленные кластеры регионов Казахстана по уровню жизни населения (отсутствие заливки - первый кластер, темная заливка - второй кластер, продольная штриховка - третий кластер, точечная заливка - четвертый кластер)

Проведем анализ полученных результатов. Средние значения по каждому кластеру представлены в таблице 7.

**Таблица 7**  
Средние значения показателей уровня жизни по выделенным кластерам в 2008 году

Кластеры	Продолжительность жизни, лет	Среднедушевые месячные денежные доходы населения, тенге	Соотношение дохода, направленного на потребление, и прожиточного минимума, раз	Уровень бедности, %	Совокупная доля охвата образованием населения в возрасте от 6 до 24 лет, %
Первый	65,3	27 366	1,85	8,4	69,2
Второй	67,5	24 072	1,56	11,0	73,6
Третий	67,5	22 905	1,31	21,3	63,9
Четвертый	70,1	59 812	1,78	14,1	91,1

Первый кластер (регионы, расположенные, главным образом, на севере страны) выделяется наиболее низкой продолжительностью жизни, сравнительно низким уровнем доли охвата населения образованием, но при этом самыми низкими показателями уровня бедности.

Второй кластер (регионы юга и северо-запада страны) характеризуется показателями, близкими к средним значениям по республике.

Третий кластер (Кызыл-Ординская и Алма-тинская области) отличается наиболее высокими показателями бедности и наименьшим уровнем охвата образованием.

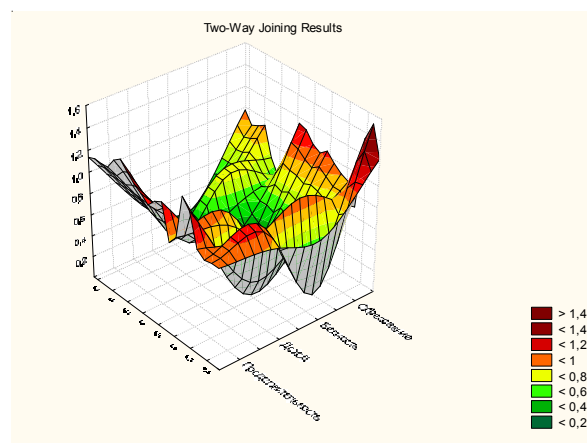
Наиболее благополучным выглядит четвертый кластер, в который входят промышленные регионы, а также города республиканского значения. В этом кластере самые высокие показатели продолжительности жизни, образования и дохода.

Для оценки корректности выводов необходимо провести дисперсионный анализ. Расчет дисперсии представлен в таблице 8.

**Таблица 8**  
Межгрупповая и внутригрупповая дисперсия по выделенным показателям кластеризации

Показатели	Межгрупповая дисперсия	Внутригрупповая дисперсия
Продолжительность жизни	12,43	0,01
Среднедушевой доход	4,69	0,05
Уровень бедности	2,39	0,46
Уровень охвата образованием	8,17	0,05

По трем из четырех показателей наблюдаются очень низкие значения внутригрупповой дисперсии. Это означает, что сделанные выше выводы справедливы для каждого объекта в соответствующем кластере. Более высокий показатель по уровню бедности связан с четвертым кластером. В этом кластере есть как город с очень низким значением бедности (Астана), так и регионы с высокими значениями (Атырауская и Мангистауская области). Существенное превышение значений межгрупповой дисперсии над значениями внутригрупповой также свидетельствует об обособленности кластеров и корректном их выделении. Рисунок 6 демонстрирует существенную дифференциацию населения Казахстана по уровню жизни населения.



Результатом данного исследования стала группировка регионов Казахстана по уровню жизни населения. Выявлено, что регионы делятся на 4 ярко выраженных кластера, каждый из которых имеет свою специфику. Целесообразно учитывать подобную типологизацию при проведении социальной политики. Этот пример демонстрирует возможности, открываемые современными методами кластерного анализа. Следует отметить, что многообразие методов открывает настоящий простор для исследователей, при чем эти исследования имеют существенное практическое значение.

#### Литература:

1. Демографический ежегодник Казахстана. Статистический сборник / Под ред. А. Мешимбаевой. - Астана: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2009 - 637 с.

2. Елисеева И.И. Социальная статистика. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 480 с.
3. Мандель И.Д. Кластерный анализ. - М.: Финансы и статистика, 1988. - 176 с.
4. Орлов А.И. Нечисловая статистика. - М.: МЗ-Пресс, 2004. - 513 с.
5. Уровень жизни населения в Казахстане. Статистический сборник / Под ред. А. Смаилова. - Астана: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2009. - 172 с.
6. Arabie P., Hubert L. J., Soete G. Clustering and classification. - Singapore: World Scientific, 1996. - 490 p.

7. Human Development Indices: A statistical update 2008. - New York: United Nations Development Programme, 2008. - 56 p.
8. Jobson J. D. Applied Multivariate Data Analysis: Categorical and Multivariate Methods. - New York: Springer, 1992. - 731 p.
9. Punj G., Stewart D.W. Cluster analysis in marketing research: review and suggestions for application // Journal of Marketing Research. - 1983. - № 20. - С. 134-148.
10. Romesburg C. Cluster Analysis for Researchers. - Morrisville, North Carolina: Lulu.com, 2004. - 344 p.

УДК 37.014.543.5

## "СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ УЧИТЕЛЕЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ"

ИМАНАЛИЕВА Ж.Т., к.э.н.  
Кыргызский экономический университет, Кыргызстан

Очевидно, что неуклонное падение качества школьной подготовки во многом обусловлено неэффективной системой заработной платы учителей, требующей срочного изменения существующей системы оплаты труда учителей общеобразовательных школ. Для этого полезно, на наш взгляд, рассмотреть международный опыт с целью изучения извлеченных уроков и положительного опыта для апробации и применения в Кыргызстане.

Система "оплаты за результаты" или за эффективность деятельности начала внедряться в Англии в 1861 г., которую немедленно возненавидели учителя. Тем не менее, эта система применялась в течение 30 лет. Система была раскритикована за деквалификацию учителей, за то, что большее внимание уделяется только успешному прохождению тестов, основанных на узком и скучном учебном плане. Среди английских учителей был сформирован предрассудок, который просуществовал в течение века.

Но, тем не менее, данная система была медленно принята другими странами. Ряд школьных округов в США испытал систему заработной платы на основе эффективности деятельности учителей (или "оплата за заслуги") в начале 20-го века, но применение данных систем не продлилось долго, и большинство из них исчезло к 1930 г. Когда в 1957 г. в России был запущен спутник, свидетельствующий о торжестве советской системы образования, американцы обвинили своих учителей за неэффективную систему образования и вернулись к оплате за заслуги, чтобы создать в школе подобие атмосферы бизнеса. Эта система снова исчезла из-за сопротивления учителей. Но идея снова вернулась в

1980-х годах в связи с новой всеобщей паникой в стране по поводу стандартов образования, хотя на этот раз упор больше делался на предоставление дополнительной платы за дополнительную работу или хорошую посещаемость, и меньше внимания уделялось оценке качества работы учителя. Большинство схем применялось в течение короткого времени. Тем не менее, идея никуда не исчезла. К настоящему моменту были приняты законодательные акты в 30 штатах, требующие какой-либо формы платы за заслуги для учителей, хотя не многие из них действуют в настоящее время.

В настоящее время существует 4 альтернативные системы компенсации для учителей, которые используются или обсуждаются в США:

- Оплата за заслуги: отдельные учителя получают бонусные выплаты на основе повышения эффективности своей деятельности.
- Оплата за знания и навыки: учителя получают постоянные доплаты за приобретение новых навыков и их применение.
- Оплата за эффективность деятельности (ОЭД): учителя получают доплаты, связанные с повышением успеваемости учащихся, измеряемой посредством стандартизированных тестов или других критериев.
- Оплата за эффективность деятельности школы: весь профессиональный коллектив школы получает бонусную выплату, если учащиеся достигают определенных целей.

В Австралии в штате Виктория экспериментально внедрили, а затем отменили три различные системы на основе эффективности деятельности (в 1970-х, 1980-х и 1990-х). Последняя система была отменена в 1999 г. в связи с жалоба-



ми на чрезмерную бюрократию, недофинансирование и несправедливую, субъективную оценку эффективности деятельности учителей. Несколько лет назад федеральный Министр образования Австралии предложил систему платы за заслуги на основе комбинации взаимного оценивания (учителями, родителями и учащимися) и измерения улучшений учащихся, а также пригрозил приостановить финансирование штатов, если ими не будет применяться подобная система. В штате Виктория вновь рассматривается возможность проведения нового эксперимента по оплате труда за эффективность деятельности (ОЭД).

Когда система ОЭД внедрялась в конце 1990-х в Новой Зеландии, были учтены некоторые ошибки других стран. Полученные уроки и ошибки были тщательно обсуждены с профсоюзами учителей, чтобы учителя понимали, что стандарты оценивания соответствующим образом описывают их работу.

В Израиле и Новой Зеландии внимание фокусировалось на эффективности деятельности школ. В Израиле школы ранжируются по эффективности деятельности (результаты экзаменов и число учащихся, бросивших учебу), а затем премируются в соответствии с положением, соревнуясь за фиксированную сумму. Призы затем используются для выплаты бонусов учителям в успешных школах.

В 1980-х годах в Китае была внедрена схема платы на основе эффективности деятельности для учителей старшей школы, которая является противоположностью схем, примененных в Новой Зеландии и Израиле. Учителя оцениваются индивидуально, исходя из их преподавательских способностей. Затем школы ранжируются в соответствии с качеством работы учителей, а школы, занявшие верхние позиции получают больший бюджет. Выделяются четыре категории учителей: от учителя "3-го класса" до "высшей категории". В результате выплачиваются значительные доплаты, и учитель "высшей категории" получает на 80% больше, чем учитель "3-го класса" с таким же опытом.

В Латинской Америке используются как индивидуальные модели, так и школьные. В рамках мексиканской преподавательской программы "Каррера" отдельные учителя получают премии, которые варьируются от 24% до 200% базовой зарплаты. Оценивание основывается на эффективности работы в классе, взаимном наблюдении и результатах учащихся по тестам. Например, в Чили функционирует школьная схема, в рамках которой учителя получают временные премии, если школа добивается успеха в соревновании на основе результатов национального экзамена учащихся (проводимого каждые два года).

Свидетельств применения ОЭД в африканских странах немного. В Бенине в 1999 г. была внедрена схема оплаты за заслуги, но в 2003 г. учителя начали забастовку и добились возвращения к старой системе. В Кении оценка схемы

платы за заслуги показала, что она не повлияла на уровень учащихся, бросающих школу, посещаемость учителей и педагогику. Учебный план стал ограничиваться сессиями интенсивной подготовки перед процедурами оценивания учителей.

В 2000 году правительство Великобритании вернулось к идее вознаграждения учителей за высокий уровень эффективности деятельности. За последнее десятилетие школьная система стала крайне централизованной, и поэтому применялись механизмы, необходимые для внедрения одной из самых обширных и быстро реализованных схем современного мира.

Применение системы оплаты в различных странах мира за эффективность труда позволяет выделить следующие преимущества этой системы:

- Стимулирует учителей работать более интенсивно и прилагать больше усилий к подготовке к урокам, потому что это может привести к выгодным результатам;
- Стимулирует способных высококвалифицированных учителей оставаться в преподавательской профессии, а не переходить в управление или уходить из образования;
- Повышает достижения учащихся, так как учителя поощряют работу учеников и достижение высоких результатов;
- Поощряет большую отчетность, давая менеджерам больше гибкости; и
- Меняет культуру школы, фокусируя внимание на общих, а не индивидуальных целях.

Некоторые считают, что ОЭД ослабляет власть профсоюзов, отходя от заключения коллективных контрактов; и экономит средства, замедляя автоматическое повышение заработной платы.

Большинство исследований ОЭД для учителей было проведено в школьных округах США, где применение ОЭД было начато и затем прекращено. Было обнаружено, что учителя, в общем, положительно реагируют на финансовые поощрения, но когда практика финансового поощрения была утверждена, те аспекты, которые ранее воспринимались в качестве нормальной составляющей работы, приобрели денежную ценность. Учителя начали требовать плату за внеклассные мероприятия, которые ранее они проводили бесплатно, запрашивали плату за участие в родительских собраниях и т.д.

Подобные исследования в США показали, что ОЭД может быть эффективной для улучшения процесса найма; тем не менее, деньги не являются основным фактором, влияющим на выбор преподавательской профессии (более важен длинный отпуск). Большая корреляция была обнаружена между привлекательной заработной платой и закреплением учителей на рабочих местах. В школьных округах с лучшей заработной платой наблюдалась самая низкая текучесть кадров.

Таким образом, учитывая в большинстве случаев положительный опыт применения ОЭД

в развитых и развивающихся странах, в Кыргызстане начиная с 2006 г. в Таласской и Иссыккульской областях также была применена данная система оплаты поощрений учителей и администраторов школ за эффективность деятельности в рамках пилотного проекта Всемирного Банка "Сельское образование". В результате деятельности проекта была разработана новая система управления эффективностью деятельности школ, которая включала в себя стандарты оценивания эффективности деятельности на основе нового компетентностного подхода; систему оценивания эффективности деятельности, включая внутреннюю верификацию/оценивание, проводимое в школах, и внешнюю верификацию/оценивание, проводимое внешними оценщиками и районными отделами образования (районо); а также новую схему поощрений для увеличения основной заработной платы и вознаграждение наилучших учителей и администраторов школ за эффективность деятельности в преподавании и управлении школой.

Система управления эффективностью деятельности, предлагаемая в Кыргызской Республике, включает в себя 3 компонента: годовой цикл управления эффективностью, оценивание эффективности и поощрения для всей школы

Система управления эффективностью деятельности может быть изображена следующим образом (см. график 1):

**График 1. Система управления эффективностью деятельности**



Годовой цикл управления эффективностью деятельности состоит из трех стадий: планирования, мониторинга и обзора. Годовой цикл управления эффективностью деятельности предоставляет возможность учителям, директорам, завучам школ и членам общественности определить и выполнить приоритеты и задачи в рамках структуры школьного процесса планирования улучшения обучения. Годовой цикл управления эффективностью деятельности нацелен на повышение стандартов, у учителей есть четкие задачи и возможность постоянного обсуждения

работы и вопросов профессионального развития с лидерами групп. Планы преподавания разрабатываются учителями ежегодно учителями при поддержке и руководстве со стороны лидера группы. Планы учителей включают в себя задачи преподавания, задачу, направленную на улучшение преподавания, задачу в области профессионального развития, задачу в области обучения/прогресса учащихся на предстоящий год. В конце года учитель и лидер группы проводят обзор плана улучшения обучения учителя.

Оценивание эффективности деятельности представляет собой новую основу для проведения аттестации учителей, директоров и завучей школ. Оно основывается не только на уровне образования и опыта работы. Вместо этого оно фокусируется на том, насколько хорошо и качественно учителя выполняют свою работу с точки зрения эффективности их деятельности на основе стандартов и компетенций преподавания, и насколько хорошо работают директора и завучи школ по выполнению стандартов и применению компетенций школьного менеджмента. Эта система спроектирована таким образом, чтобы поощрять персонально тех, кто улучшает уровень эффективности. В рамках оценивания эффективности деятельности оценивание учителей и директоров школ будет поддерживаться финансовыми поощрениями. Хорошая эффективность деятельности, демонстрируемая учителями и директорами школ различной квалификации на различных уровнях эффективности, будет вознаграждена прогрессивно растущими денежными поощрениями за счет высвобожденных средств в результате внедрения подушевого финансирования, являющегося одним из эффективных механизмов рационального использования имеющихся ограниченных ресурсов. В этой связи следует отметить, что автором была предложена новая схема поощрений за эффективность деятельности в отрыве от Единой тарифной сетки, которая была впоследствии применена, предполагавшая выплату поощрений за результативность и высокое качество обучения за счет грантовых средств вышеуказанного проекта ВБ.

В результате проведения оценивания эффективности проекта Всемирного Банка "Сельское образование" в 2007-2008 гг. внешними оценщиками было выяснено, что данная система является более эффективной по сравнению с существующей и мотивирует учителей и администраторов школ улучшать качество обучения, повышать достижения учащихся, стимулирует местные сообщества и органы местного самоуправления принимать более активное участие в жизни школы. В настоящее время все участники программы рассматривают следующие три компонента - поощрения за эффективность деятельности, планирование улучшения обучения школы и формативное оценивание в качестве единственного подхода управления эффективностью деятельности.

Таким образом, успешное применение данной системы на пилотной основе позволяет задуматься о распространении на всю страну с учетом извлеченных уроков и опыта.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Беннелл П., Мотивация учителей и поощрения в регионах Африки южнее Сахары и Азии, DfID, 2004 г.
2. Вегас Е., Умански И., Совершенствование преподавания и обучения с помощью эффективных поощрений, Всемирный Банк, 2005 г.
3. Выступление министра образования и науки КР Мусаева А. И. в Жогорку Кенеше при обсуждении отчета Премьер-министра КР "О

работе Правительства КР за 2008 г." Бишкек, МОиН КР, 2009 г.

4. Государственная доктрина образования Кыргызской Республики. Указ Президента Кыргызской Республики от 27 августа 2000 года №244.

5. "Дети, не посещающие школу в Кыргызстане". Министерство образования и науки КР, ЮНИСЕФ, 2008 г.

6. Закон Кыргызской Республики от 30 апреля 2003 года № 92 "Об образовании".

7. Постановление Правительства Кыргызской Республики от 23 июля 2004 года № 554 "Государственный образовательный стандарт школьного образования Кыргызской Республики".

УДК: 330. 01

## ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

АБДРАХМАНОВА А.С., к.э.н.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Отличительной чертой цивилизации XXI века является не только быстрое развитие техники и технологий, но и усиление глобальной неустойчивости. Современное производство диктует высокий уровень образования, знаний, культуры, профессионального мастерства. На ведущее место выдвигаются не приобретенные когда-то навыки и сноровка, а вооруженность инновационными знаниями, творческими способностями. Основным корректором социально - культурного развития является изменение самого человека, его целей, стремлений, идеалов. Рост образовательного и культурного уровня работников выступает как необходимая предпосылка их адаптации к динамично меняющимся рыночным условиям. Систематическое обновление науки и техники требует соответствующих знаний и психологической готовности к принятию решений и действиям в нестандартных условиях, креативного, инициативно-го подхода к делу.

Современная политэкономическая концепция экономического богатства, где главной формой накопления является потребление, вложения в так называемого "дорогого человека", корректирует представление о наиболее эффективном направлении инвестиций. Известная формула, что сбережения тем больше, чем меньше потребление в структуре национального дохода, и, следовательно, тем экономнее общество обеспечивает производство человеческих потребностей, а значит, более способно к воспроизводству материальных благ, т.е. к инвестированию, в настоящее время не подвергается сомнению. В современном обществе расходы на потребление рассматриваются в качестве основы инвестиций в человеческий капитал, виды и

эффективность применения которого определяются в зависимости от классификации его качественных признаков, как главного нового качества роста и функционирования экономики. Такие же тенденции прослеживаются практически во всех развитых странах, где срочно разрабатываются государственные стратегии модернизации образования, а государство выступает гарантом инвестиций в данную сферу. Современные высокие технологии, запросы самой экономики вынуждают руководителей предприятий пересматривать свою политику невмешательства в сферу образования, финансировать ее, чтобы максимально содействовать ее модернизации, повышению квалификации и качества рабочей силы и тем самым стимулировать экономический рост. [1,4] Этот пересмотр во многом вызывается результатами новейших исследований эффективности вложений в человеческий капитал, считая их самыми высокодоходными инвестициями.

Все большая часть исследователей считает человеческий капитал наиболее ценным ресурсом постиндустриального общества. Л.А. Фрезергер предлагает рассматривать человеческий капитал не только с позиции индивидуума, но и структур бизнеса, для которых квалификация работников выступает в виде нематериальных активов, которые нужно создавать, сохранять и приумножать; с позиции регионов, государства и мировой цивилизации, для которых человеческий капитал - фактор социальной стабильности и выживания. В результате инвестирования человеческого капитала получают выгоду и государство (увеличивается вклад в национальный доход и увеличивается занятость населения), и предприятия (увеличивается прибыль

и внедряются инновации), и обучаемые (растет заработная плата и в связи с этим уровень и качество жизни).

Многие исследователи пытались отделить влияние образовательного фактора на рост будущих доходов от влияния социального происхождения, здоровья и способностей. Использовались различные методики и модели, но результаты, к которым приходят разные авторы в отношении значения образовательного фактора, практически совпадают: суммарное воздействие всех факторов, за исключением образования, составляет не более 40%, а 60% разницы в доходах человека объясняется уровнем его образования. Кроме того, повышение образования опосредованно увеличивает капитал здоровья человека и его социальное благополучие. Поэтому некоторые исследователи прибавляют 15-20%, к определенным ранее 60%, и высказывают мнение, что совокупный вклад образования в рост будущих доходов общества и индивидуума составляет не менее 75-80%. [2,6] Таким образом, логично утверждать, что образование является ведущей отраслью производства человеческого капитала, фундамента будущего благополучия человека и всего общества.

Естественным препятствием для инвестирования предприятий в развитие человеческого капитала является вероятность того, что вложения в образование работников могут оказаться бессмысленными и даже вредными, поскольку, получив более высокую квалификацию, они смогут перейти на работу в конкурирующие фирмы. Данная проблема особо остро стоит перед компаниями в западных странах, что объясняется мобильностью рабочей силы, которая может свободно перемещаться в границах страны или группы стран при наличии вакансий с лучшими условиями оплаты труда. Для казахстанских фирм указанная проблема не так болезненна. Это объясняется, с одной стороны, особенностями ментальности нации. С другой - переезд на новое место связан с представляющими для большинства казахстанцев объективными трудностями: необходимостью приобретения жилья, отсутствием средств на переезд и т.д. Таким образом, в Казахстане затраты на образование своих работников не станут косвенными инвестициями в развитие других конкурирующих фирм.

В международном масштабе проблема страны, обеспечивающей высокое качество образования, заключается в том, что существует вероятность утечки квалифицированных работников за рубеж, где компании будут готовы предоставить эмигранту жилье и более высокую зарплату. Повышение уровня оплаты труда важно еще и потому, чтобы эмиграция не приобрела массовый характер.

К числу современных тенденций, свойственных национальной экономике, относится интеллектуализация экономической и социальной жизни. Проявляется этот процесс двояко: воз-

растает не только роль таких отраслей социальной сферы, как образование и наука, но и значение интеллектуальной деятельности внутри других отраслей экономики. Обе тенденции способствуют формированию и совершенствованию образовательного, профессионального, научного и духовного потенциала общества и являются важнейшими факторами социально-экономического развития страны.

Казахстан занимает 64 место по "Сотрудничеству вузов и промышленности в исследованиях", 83 место - "По доступности ученых и инженеров", 58 место - "По качеству научно-исследовательских институтов". [3,11] Необходимо внедрить международные стандарты GLP (Good Laboratory Practice - надлежащая лабораторная практика), GMP (система норм, правил и указаний в отношении производств продукции), GSP (Good Scientific Practice - стандарты надлежащей научной практики), которые предотвращают фальсификацию результатов научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы. Отсутствие этих стандартов в научной практике затрудняет сопоставление результатов научных работ, полученных казахстанскими учеными, с мировыми аналогами. Необходимо их внедрение при формировании и реализации программ фундаментальных исследований.

Сформировавшаяся национальная модель образования сохранила свою фундаментальность и научный характер и удачно внедрила некоторые черты западных моделей. В то же время казахстанская модель не смогла еще подняться до уровня развитых стран. Некоторые элементы западного опыта - многоуровневая система аттестации, тестовые формы контроля знаний были заимствованы поверхностно и на данный момент не стали эффективным средством повышения качества образования. Для республики, как и для большинства стран, остается актуальной проблема эффективного соединения доступности и качества обучения.

#### **Список использованной литературы:**

- 1 Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы - Казахстанская правда, 18.11.2006.
- 2 Becker G. S. Human Capital: Theoretical and Empirical Analyses. N.Y., 2009. - P.134-144.
- 3 Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М.: Экономика, 2009. - 149с.

## К ВОПРОСУ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЦЕНТРОВ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИННОВАЦИЙ В ВУЗАХ В РАМКАХ ПРОЕКТА "ТЕМПУС PERSEUS"

УТЕПОВА М.М.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г.Караганда

В своей фундаментальной лекции "Казахстан в посткризисном мире: интеллектуальный прорыв в будущее" Президент РК Н.А.Назарбаев отмечает острую необходимость прорыва в развитии системы образования Казахстана, в связи чем обозначается "...первостепенная задача современной системы образования - это подготовка людей, обладающих критическим мышлением и способных ориентироваться в информационных потоках", а также то, что "наука должна быть основой инновационной экономики" [1].

Основная роль в практической реализации новой образовательной парадигмы отводится ВУзам новой формации, модернизация которых осуществляется путем создания и внедрения модели инновационного университета на основе передовых информационных технологий, маркетингового исследования рынка образовательных услуг, а также на накопленном опыте ведущих университетов мира.

Переход ВУЗа от традиционной модели к инновационному типу должен осуществляться не спонтанно, а осознанно, с использованием научно обоснованных концепций менеджмента. Сегодня руководство ведущих отечественных университетов так или иначе используют элементы инновационного менеджмента в процессе управления. Для этого, как показывает зарубежный опыт, необходима трансформация вузов в инновационные университеты, которые должны стать важным компонентом экономики знаний и готовить высококвалифицированных специалистов, обладающих знаниями в области наукоёмких технологий, управленческими навыками, умеющих ориентироваться в рыночной экономике. Как показывает опыт, на образовательном рынке конкуренцию выдерживают скорее не образовательные программы, а образовательный менеджмент, который в свою очередь должен носить инновационный характер.

В мировой практике в настоящее время под инновационным университетом обычно понимается интенсивно развивающийся академический комплекс коллективного предпринимательства, адаптированный к требованиям внешней среды и действующий в конкурентной среде отечественных и зарубежных основных профильных рынков подготовки и повышения квалификации специалистов интеллектуального труда; создания наукоёмкой продукции и научного обслуживания; образовательных и консалтинговых услуг, а также активно формирующий структуру и потребности этих рынков.

Основными видами деятельности инновационного университета являются наука и образование, основанные на инновационных технологиях и принципах управления. Научная деятельность университета является ведущей и ориентирована на получение новых знаний; образовательная - на использование знаний в учебном процессе для подготовки специалистов, а инновационная - на коммерциализацию знаний.

Современные инновационные процессы достаточно сложны и требуют проведения анализа закономерностей их развития. Для этого необходимы специалисты, занимающиеся различными организационно-экономическими аспектами нововведений - инновационные менеджеры.

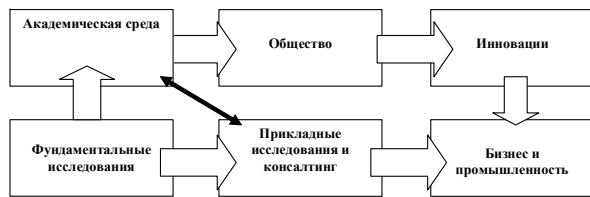
Инновационные менеджеры должны обладать научно-техническим и экономико-психологическим потенциалом, им нужны технико-экономические знания. Инновационные менеджеры способствуют продвижению инновационного процесса, стараются прогнозировать возможные катаклизмы и пути их преодоления.

Для рыночной экономики характерна конкуренция самостоятельных фирм, заинтересованных в обновлении продукции, наличие рынка нововведений, конкурирующих друг с другом. Поэтому существует рыночный отбор нововведений, в котором участвуют инновационные менеджеры.

Инновационные менеджеры могут действовать в различных организационных структурах (академии наук, вузы, научные общества, исследовательские организации, конструкторские бюро и др.), выполняя функции создания творческих коллективов, поиска и распространения новшеств, формирование портфеля заказов на научные исследования и разработки. Они управляют научными коллективами, занимаются координацией научных исследований и должны обладать качествами традиционного менеджера и ученого исследователя, а также быть квалифицированными экономистами, способными оценить эффективность нововведений [2].

На современном этапе возрастает необходимость усиления взаимосвязи ВУЗ-НАУКА-БИЗНЕС (ПРОИЗВОДСТВО). Взаимосвязь науки и бизнеса в обществе довольно сложна (см. рисунок 1). Наиболее важную роль в поддержании этой связи призваны играть высшие учебные заведения (вузы), академическая среда, выступающие в качестве поставщиков квалифицированных человеческих ресурсов для разработки

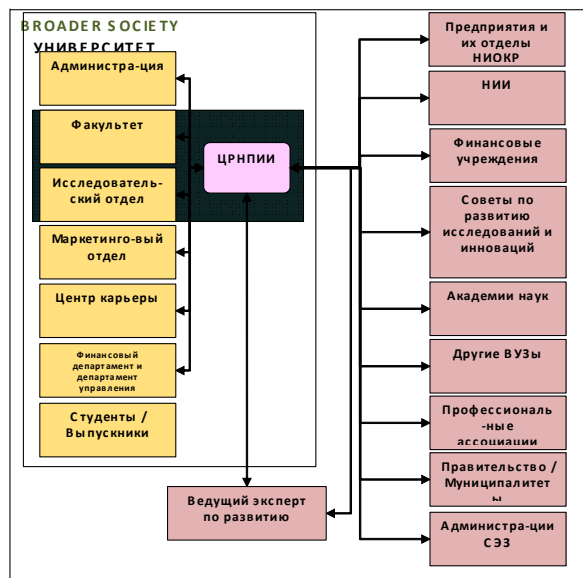
фундаментальных и прикладных исследований, а также инноваций.



**Рис. 1. Взаимосвязь науки с бизнесом в обществе**

Сотрудничество в области создания стоимости между университетами и предприятиями в части научно-инновационного развития является важным фактором социально-экономического благополучия развивающихся стран. С целью создания тесного сотрудничества между предприятиями и университетами на благо общества проект Темпус PERSEUS намерен основать Центры развития научно-прикладных исследований и инноваций (ЦРНПИИ) в вуза-координаторах программ, сформировать предпринимательские компетенции штата с помощью организации профессиональных тренингов и создать Центрально-Азиатскую Сеть ЦРНПИИ, чтобы внести свой вклад в развитие экономики знаний в регионе.

Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза, позиционирующий себя как инновационный вуз нового типа, является активным участником проекта Темпус PERSEUS и поэтому вопросы создания и развития ЦРНПИИ в контексте образовательного инновационного менеджмента являются весьма актуальными, особенно в условиях глобализации высшего образования.



**Рис 2. ЦРНПИИ и его внешние рабочие отношения**

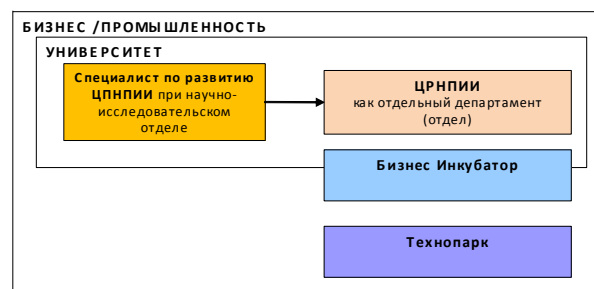
ЦРНПИИ создается с целью развития и поддержания отношений между академической средой и бизнесом на благо общества.

Создаваемые ЦРНПИИ действуют как внутри университета, так и во внешней макроэкономической среде.

Его сотрудники должны построить эффективную связь со всеми подразделениями университета/службами, создающими оперативное взаимодействие между подразделениями/службами (Центр карьеры и ЦРНПИИ может работать с теми же бизнес-структурами, обеспечивая разные услуги, в то время как маркетинговый отдел может продвигать эти услуги бизнес-сообществам в дополнение к образовательным услугам). В то же время ЦРНПИИ должна установить тесные партнерские связи с внешними стейкхолдерами (см. рис. 2).

С учетом существующих организационных и функциональных структур центрально-азиатских университетов было бы целесообразно организовать ЦРНПИИ и его функции в рамках научных отделов, по крайней мере на период запуска и первого этапа развития Центра.

Вместе с тем ЦРНПИИ будет иметь свои собственные институциональные стадии развития (рис. 3)



**Рис 3. Этапы развития ЦРНПИИ**

Специалист по развитию ЦРНПИИ - назначаемый университетом сотрудник, являющийся членом группы по реализации проекта в университете-партнере, основная задача которого состоит в разработке функций ЦРНПИИ и его структуры при помощи знаний и навыков, полученных в рамках проекта, и их передаче штату университета-партнера для обеспечения ответственного потенциала для развития научно-исследовательской и инновационной деятельности в регионе с использованием в университете и университетах-партнерах исследовательского потенциала и увязании их с потребностями местного бизнес-сообщества.

Создание департамента/функции в любом университете/организации требует надлежащего технико-экономического обоснования и принимаемых административных решений. Технико-экономическое обоснование должно включать в себя следующее:

- Необходимость анализа:
  - o Внутренней среды:
  - Существующих организационных и функциональных структур и их взаимоотношений для развития и управления исследованиями;

- Сильных и слабых сторон университета в исследовательской и инновационной деятельности;
  - Анализа существующих работ и пробелов в функциональной структуре с тем, чтобы она отвечала новым внутренним и внешним возможностям для исследований и инноваций;
    - Внешней среды:
  - Макроэкономической ситуации и природы конкуренции на рынке;
  - Промышленных групп и их потребностей в исследованиях и инновациях;
  - Занятости и потребностей в человеческих ресурсах;
  - Профессиональных ассоциаций;
  - Условий развития малого бизнеса;
  - Правовой базы для развития кооперации между университетом и бизнесом;
  - Правительственной поддержки в области инноваций и развития комплексного обучения;
  - Финансирования научных исследований и возможностей фандрайзинга;
    - Анализ работы с целью определения новых обязанностей ЦРНПИИ и рабочих отношений внутри и вне университета;
    - Бизнес модель ЦРНПИИ:
      - Стратегия и задачи - Миссия и видение;
      - Финансовые аспекты:
      - Требования к финансированию - затраты, связанные с организацией работы, оплата персонала и проч. операционные издержки;
      - Доходы - осязаемые и неосязаемые;
      - Источники финансирования;
      - Устойчивость - расширение/план перехода;
- Административное решение университета должно включать следующее:
- Согласование бизнес целей ЦРНПИИ со стратегией развития университета;
  - Распределение бюджета для операций ЦРНПИИ и источники финансирования;
  - Положение об организации/приказ с указанием штатных должностей, бюджета и источников финансирования, отчетности и деловых отношений и схемой развития персонала;
  - Политика развития ЦРНПИИ.
- Специалист по развитию ЦРНПИИ должен по-

нимать все в глубину внутреннего потенциала университета и возможности во внешней среде. Желательно, чтобы специалист по развитию ЦРНПИИ провел исследование путем проведения углубленных интервью в университете (с преподавателями, сотрудниками научного отдела, управленческим персоналом и научно-активными студентами) со следующими вопросами:

- Какова в настоящее время институциональная основа для научных исследований и инноваций в университете и в стране?
- Каково в настоящее время предложение знаний в университетах и технических институтах? Какие компетенции имеются в университете и региональных научно-исследовательских организациях?
- Каковы основные источники инноваций и НИОКР?
- Существует ли взаимодополняемость между государственным финансированием исследований и финансированием исследований частным сектором?
- Какой опыт накоплен к настоящему времени в государственно-частных исследовательских партнерствах на национальном и международном уровне, и какие уроки можно из этого извлечь?

Это исследование будет способствовать пониманию специалистом по развитию ЦРНПИИ текущих потребностей в области научных исследований и инноваций и построению реальной стратегии и плана действий по проектированию политики развития ЦРНПИИ и его деятельности [3].

#### Литература:

1. Послание Главы государства народу Казахстана Назарбаев Н.А. "Казахстан в посткризисном мире: интеллектуальный прорыв в будущее" // [www.akorda.kz](http://www.akorda.kz).
2. Профессия - инновационный менеджер // Проблемы высшего образования в России - №4 - 2009 г - с.4
3. Создание и развитие ЦРНПИИ в Вузах Центральной Азии в рамках проекта "Темпус PERSEUS" // [www.tempus.kz](http://www.tempus.kz)

УДК 338.46

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

АБДРАХМАНОВА А.С., к.э.н., доцент кафедры  
экономической теории и МЭ КЭУК

По экономической сущности и экономическим свойствам услуги имеют общую корневую систему, определенные одинаковые черты, характеризующие общие "родовые" особенности, в то время как "видовые" характеризуют в содержании категорий новые элементы, обусловленные специфическими производственными отно-

шениями той экономической системы, где они функционируют.

"Родовые" особенности накладывают отпечаток на экономические отношения в сфере услуг и придают им специфический характер:

1. Услуги, как правило, неотделимы от ее производителя и взаимоотношения производи-

теля услуги и потребителя персонифицированы, в большинстве случаев основываются на личных контактах.

2. Производство большинства услуг совпадает во времени и пространстве с их потреблением.

3. С неосвязаемостью ряда услуг связана невозможность их хранения и транспортировки с целью их последующей реализации.

4. Индивидуализация запросов на услуги и субъективно обусловленная возможность непостоянства качества услуг - две взаимозависимые стороны одного процесса.

Услуга - есть благо, результаты которой в виде продукта - товара (материальной услуги) или самой деятельности (нематериальной услуги) направлены на удовлетворение потребностей человека. Содержательная определенность услуги как блага заключает в себе особенное. Это благо - отношение между людьми, невещественный полезный эффект непосредственных контактов экономических субъектов, т.е. результат деятельности независимо от приобретения этим результатом материально-вещественной формы.

Таким образом, определение самой сферы услуг должно исходить из ее функционального назначения в экономике и влияния на человеческое развитие. Сфера услуг - это совокупность отраслей экономики, функциональное назначение которых в экономической системе выражается в производстве, распределении, обмене и потреблении специфических благ - услуг материального и нематериального характера, направленных на удовлетворение потребностей человека.

Человеческая деятельность по оказанию услуг, составляет определенный этап движения общества по пути социального прогресса. Следовательно, услуга есть благо особого свойства, создание и распределение которой отражает динамику человеческого развития. Услуга как экономическое благо, в конечном счете, создается не только для удовлетворения потребностей человека, а также для функционирования экономической системы в целом.

В теории постиндустриального общества услугоемкое производство приобретает решающую роль, а экономика услуг становится важным структурным элементом человеческого развития. В этой связи мы предлагаем деление услуг на услуги первого уровня и услуги второго уровня. Экономические отношения по поводу услуг первого уровня характеризуются вкладом человеческого фактора и высокой степенью персонализации труда. Эти услуги можно назвать социально - развивающими, к которым можно отнести науку и образование, культуру и искусство, здравоохранение, рекреационные, деловые и другие услуги.

Услуги второго уровня можно назвать социально-необходимыми в связи с тем, что они опираются на менее активное взаимодействие производителя и потребителя. К ним можно от-

нести бытовые и строительные услуги, телекоммуникационное обслуживание, транспорт, услуги финансово-кредитной сферы и страхования, услуги жилищно-коммунального хозяйства, услуги общественного питания, торговли и другие услуги. Такая классификация услуг, как нам представляется, содержит критерии адекватные социально-ориентированному развитию рыночной экономики.

За последнее десятилетие в сфере услуг произошли существенные изменения, которые способствовали расширению ассортимента традиционных и появлению новых видов услуг, повышению их качества и технического уровня, возникновению новых форм сервисного обслуживания, развитию информационной поддержки и мощной рекламной интервенции. Эти позитивные изменения вызваны также воздействием на сферу услуг комплекса экономических, демографических, психологических и других факторов.

В Казахстане сфера услуг вступила на качественно новый этап преобразования своей технологической базы. Наблюдается существенное улучшение материальной оснащенности данной сферы. Многие услугоемкие отрасли утратили трудоемкий характер. Активно осуществляется компьютеризация кредитно-финансовых учреждений, деловых и профессиональных услуг, оптовой торговли, научно-исследовательской деятельности. Разделение услуг и материального продукта становится все более условным. Каждый вид материальной продукции "обрастает" целым пакетом услуг, а производство последних опосредуется возрастающими объемами материальных элементов. В новых информационных технологиях они вообще неотделимы. Благоприятную динамику отраслей услуг и быстрое формирование в последние годы целого ряда услуг следует рассматривать как позитивный процесс, отражающий новые потребности развития общественного хозяйства, а в условиях национальной экономики - одно из важнейших предпосылок дальнейшего экономического роста.

В экономической литературе акцентируется внимание на то, что сектор производства услуг имеет устойчивую тенденцию к росту. В настоящее время республика хотя и сделала определенный прорыв в услугоемком производстве, но еще значительно отстает по качественным параметрам в сравнении с индустриально развитыми странами.

При рассмотрении необходимости дальнейшего усиления сферы услуг в Казахстане как важного источника подъема экономики, инвестиционная политика должна опираться на анализ возможностей и последствий массового прихода иностранных инвесторов в эту сферу. Существующие теоретические разработки по сфере услуг носят разобщенный, некомплексный характер, а оценка способов привлечения прямых иностранных инвестиций в республику ограничивается лишь рассмотрением возмож-



ного их влияния на развитие промышленности. Учитывая данные условия можно сделать следующие выводы:

1. В современных условиях развития экономики Казахстана следует больше внимания уделять проблеме инвестирования сферы услуг, отразив это в стратегии развития республики.

2. При разработке инвестиционной политики Казахстана необходимо определить способы наибольшего привлечения прямых иностранных инвестиций в сферу услуг.

3. В Казахстане необходимо создать каталог видов производства и услуг, в котором следует указать, в каких направлениях инвестиции будут поощряться или же ограничиваться.

4. Необходимо отслеживать не только политику предприятий - монополистов, но и долю рынка в реализации товаров и услуг по конкретным их производителям с выделением из общего числа иностранных собственников и оценкой их влияния на экономику Казахстана.

Основным элементом устойчивого социально-экономического развития Республики Казахстан является развитие и повышение качества человеческого потенциала. Именно такие его социальные компоненты, как образование, здравоохранение, культурный и профессионально-квалификационный уровень напрямую связаны с экономическими параметрами, такими как, трудовая активность, уровень дохода, конкурентоспособность рабочей силы. Образование, здравоохранение, общая культура, профессиональная подготовка, поиск экономически значимой информации, мобильность рабочей силы относятся западными экономистами к основным направлениям инвестиций в человеческий капитал.

Для дальнейшего развития социально-культурных отраслей необходимо рационально использовать имеющиеся ресурсы, а также наряду с бюджетным финансированием задействовать альтернативные источники денежных поступлений за счет расширения платных ус-

луг, привлечения средств предприятий и частных лиц. В развитии социально-культурной сферы особый акцент должен быть сделан на корректировки рыночных регуляторов со стороны государства, и в то же время государственное регулирование не должно подрывать основ рыночного механизма.

Решение многих экономических проблем в Республике Казахстан невозможно без поиска социальной доминанты развития республики: в области образования - формирование широты взглядов на базе изучения полного набора общеобразовательных дисциплин, выработка у будущего специалиста системно-проблемного стиля мышления; в области здравоохранения - усиление профилактического медицинского обслуживания, осуществление системного оздоровления населения и мониторингового наблюдения за жизненным циклом человека по единой компьютерной медицинской карте; в области культуры - повышение общего уровня культуры населения, расширение доступа к производимым услугам, решение государством вопросов финансирования учреждений культуры.

Расходы на образование, здравоохранение и культуру - это не вычит из существующих ресурсов, а вложения в завтрашний день. Мобилизация через систему действенного государственного регулирования источников повышения эффективности становится не только предпосылкой, но и содержанием стратегии развития экономики, одним из ее ключевых ориентиров на современном этапе.

#### Список использованной литературы:

1. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки, СПб, "Искра", 2009.
2. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. СПб, 2009.
3. Becker G. S. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis N.Y., 2008.
4. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М., 2008.

УДК 332.85(574)

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ КАЗАХСТАНА

КУЛУМБЕТОВА Л.Б. д.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В предкризисный период отечественный рынок жилья развивался высокими темпами благодаря активной инвестиционно-строительной деятельности и бурному развитию ипотечного кредитования. В 2007 году по сравнению с 2000 годом объем инвестиций в жилищное строительство увеличился в 21,8 раза, объем ввода в действие жилых домов - в 5,6 раза (таблица 1).

Таблица 1

#### Динамика показателей жилищного строительства

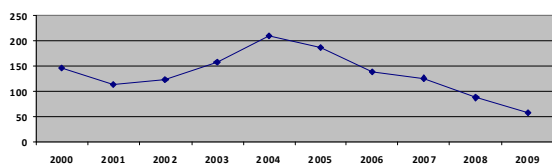
Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Инвестиции в жилищное строительство, млрд. тенге	22,4	27,3	36,2	59,5	130,6	254,3	324,8	490,4
В % к пред. году	146,1	114,4	124,4	158,9	210,2	185,9	121,6	126,2
Ввод в действие жилых домов, млн. кв. м общей площади	1,2	1,5	1,6	2,1	2,6	5,0	6,3	6,7
В % к пред. году	110,2	123,6	103,1	136,0	122,5	192,7	124,2	106,3

Примечание - составлено автором по данным Агентства по статистике Республики Казахстан

В соответствии с Государственной программой жилищного строительства на 2008-2010 годы планировалось построить: в 2008 году - 8,3 млн. кв. м, в 2009 году - 8,9 млн. кв. м, в 2010 году - 9,7 млн. кв. м жилой площади. За эти годы ожидалось по всем источникам финансирования обеспечить жильем около 236 тыс. семей [1]. Однако мировой финансовый кризис внес свои коррективы.

По данным Агентства по жилищно-коммунальному хозяйству и делам строительства в 2008 году построено 6,8 млн. кв. м жилья, в 2009 году - 6,4 млн. кв. м жилой площади [2]. Анализ показал, что общая площадь фактически построенных домов оказалась меньше запланированных показателей на 1,5 млн. кв. м жилья в 2008 году, и на 2,5 млн. кв. м. - в 2009 году. В итоге объем предложения на рынке жилья Казахстана сократился на 4 млн. кв. м., т.е. около 35 тыс. казахстанских семей не смогли удовлетворить потребность в жилье.

Если в предкризисный период объем инвестиций в жилищное строительство ежегодно увеличивался, то в 2008 году финансовые вложения в жилищную сферу сократились на 11,2%, в 2009 году - на 41% (рисунок 1).



**Рисунок 1. Динамика индекса инвестиций в жилищное строительство**

До кризиса наблюдалась тенденция постоянного роста объемов выданных БВУ ипотечных кредитов. По нашим расчетам, за шесть лет объем выданных населению ипотечных кредитов в сопоставимых ценах вырос почти в 140 раз [3]. Если на начало 2001 года населению страны было выдано ипотечных займов на сумму 2,6 млрд. тенге, то к концу 2006 года - уже на 396,1 млрд. тенге (таблица 2).

**Таблица 2**  
**Анализ динамики ипотечного кредитования в 2001-2006 году**

Показатель	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.
Объем ипотечных кредитов в текущих ценах, млрд. тенге	2,6	7,6	29,5	99,3	220,5	396,1
ИИЦ	109,8	105,9	106,4	106,9	107,6	108,6
Объем ипотечных кредитов в сопоставимых ценах, млрд. тенге	-	6,9	26,9	90,4	200,8	360,8
Прирост по сравнению с 2001 годом, раз	-	2,7	10,3	34,8	77,2	138,8

Причем некоторые банки выдавали кредиты без первоначального взноса, без подтверждения доходов. В указанном периоде цены на жилую недвижимость на вторичном рынке выросли в 17,8 раза, на первичном рынке - в 7,8 раза.

В ходе анализа автор выявил факторы роста цен и оценил степень зависимости между ценой и макроэкономическими показателями на основе корреляционного анализа (таблица 3).

**Таблица 3**  
**Результаты факторного анализа роста цен на жилую недвижимость**

№п/п	Факторы роста цен	Коэффициент корреляции, R2
1	Высокие темпы экономического роста	0,9941
2	Рост денежных доходов населения республики	0,9638
3	Активный рост ипотечного жилищного кредитования	0,9615
4	Увеличение объема инвестиций в жилищное строительство	0,9729
5	Рост себестоимости строительства	0,9844

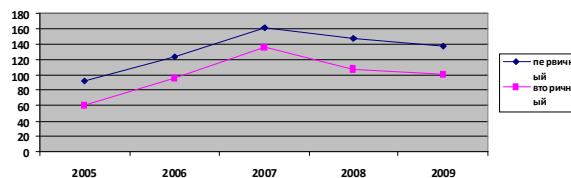
Примечание - рассчитано автором по данным Агентства по статистике РК

Данные таблицы 3 подтверждают наличие прямой зависимости между основными макроэкономическими показателями и ростом цен на жилую недвижимость.

Со второй половины 2007 года цены на жилую недвижимость стабилизировались, и даже наметилась тенденция постепенного снижения цен. В результате исследования выявлено, что снижение цен и стагнация на рынке жилой недвижимости вызваны двумя причинами: внешней и внутренней. Внутренняя причина заключается в "перегреве" рынка жилой недвижимости, когда в результате высокой прибыльности данного рынка спрос начал опережать предложение, а цены перестали отражать реальную стоимость недвижимости. В качестве внешней причины обосновано влияние мирового финансового кризиса на ситуацию на рынке жилой недвижимости.

Следует отметить, что в 2009 году по сравнению с 2007 годом средняя стоимость одного квадратного метра жилья на первичном рынке страны снизилась на 15%, на вторичном - на 27% (рисунок 2).

По данным аналитиков ATFBank Research цены на жилье в Казахстане будут снижаться до 2011 года, до тех пор, пока не будет возобновлен ускоренный экономический рост, пройдет глубокая перестройка банковского и строительного секторов [4].

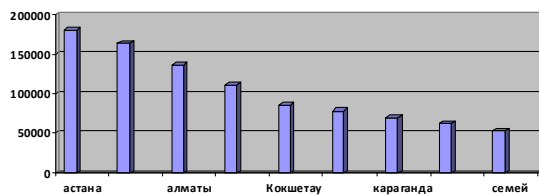


**Рисунок 2. Динамика цен на рынке жилья Казахстана**

С начала 2010 года в стране началось незначительное повышение цен на жилую недвижимость. В январе 2010 года, по данным Агентства по статистике РК, цены продажи нового жилья увеличились на 0,6%, перепродажи благоустроенного и его аренды - на 0,1% [5].

Так, квартиру в многоэтажном доме в среднем можно было приобрести за 107989 тенге за один квадратный метр. Средняя цена жилого

дома при этом составила 16702557 тенге. Следует отметить, что средняя стоимость одного квадратного метра жилья была различной в зависимости от региона (рисунок 3).



**Рисунок 3. Средняя стоимость одного квадратного метра жилья по регионам Казахстана (январь 2010)**

Как видно из рисунка 3, в тройку лидеров по стоимости недвижимости входят Астана, Актау и Алматы. Самая низкая стоимость одного квадратного метра жилья приходилась на г. Семей. Причем стоимость квадратного метра жилья на первичном рынке жилой недвижимости республики была 1,4 раза выше, чем на вторичном рынке (138594 и 100900 тенге соответственно).

В феврале стоимость квадратного метра жилья в новой квартире в среднем по республике составила 139,3 тыс. тенге и по сравнению с предыдущим месяцем повысилась на 0,3%; на вторичном рынке в секторе благоустроенного жилья цена достигла 102,4 тыс. тенге [6].

В марте по сравнению с предыдущим месяцем цены продажи нового жилья увеличились по 0,3%, перепродажи неблагоустроенного - на 0,7%, а благоустроенного жилья уменьшились на 0,1%. Средняя стоимость жилья на первичном рынке недвижимости составляла 139,6 тыс. тенге за квадратный метр, на вторичном рынке - 101,2 тыс. тенге [7].

В апреле средняя цена продажи, как нового, так и вторичного жилья незначительно увеличилась (на 0,1%) и составила 139,7 тыс. тенге и 101,2 тыс. тенге соответственно.

В мае стоимость жилья на вторичном рынке осталась неизменной, на первичном - снизилась на 1% и равнялась 138,3 тыс. тенге. В июне также наблюдался небольшой рост цен: на первичном - на 0,3%, на вторичном - на 0,4%. На первичном рынке квадратный метр жилья стоил в среднем 138,7 тыс. тенге, на вторичном - 101,6 тыс. тенге.

По официальным данным, в августе 2010 года стоимость одного квадратного метра нового жилья в среднем по республике составила 139,3 тыс. тенге и по сравнению с предыдущим месяцем повысилась на 0,3%, перепродажи благоустроенного, соответственно - 102,4 тыс. тенге и на 0,4%. [8].

В настоящее время невозможно дать обоснованный прогноз динамики цен из-за отсутствия ярко выраженной тенденции к росту или снижению, недостаточной стабильности экономического развития страны в целом.

По данным председателя Агентства РК по ЖКХ и делам строительства в 2011 году возможен резкий всплеск цен на жилье из-за несоответствия спроса и предложения. Согласно анализу указанного ведомства, в текущем году вместо запланированных 6,2 млн. кв.м жилья будет построено около 4,5 млн. кв.м. То есть дефицит предложения составит 1,5 млн. кв.м жилой площади или около 15 тыс. квартир. Тогда как по данным Жилстройсбербанка около 38 тыс. клиентов готовы приобрести жилье в 2011 году, т.е. существует платежеспособный спрос населения на 16 тыс. квартир [9].

#### **Литература:**

1. О Государственной программе жилищного строительства в Республике Казахстан на 2008-2010 годы // Указ Президента Республики Казахстан от 20 августа 2007 года, № 383.
2. В 2009 году инвестиции в жилищное строительство в Казахстане снизились на 41% / <http://www.bnews.kz/main/economics>.
3. Кудумбетова Л.Б. Казахстанский рынок жилья в условиях глобализации. Монография. - Караганда: КЭУК, 2007. - 241 с.
4. Цены на жилье в Казахстане будут снижаться до 2011 года // <http://www.profinance.kz>.
5. Цены на недвижимость в городах Казахстана в январе 2010 г. / <http://www.krn.kz/analytics.php>.
6. Изменение цен на рынке жилья в феврале 2010 года / <http://census.stat.kz>.
7. Цены на жилье выросли и в марте / [http://www.bnews.kz main/economics](http://www.bnews.kz/main/economics).
8. Цены на рынке жилья в августе 2010 года / Агентство Республики Казахстан по статистике Экспресс-информация № 07-01/289. - 8 сентября 2010 года
9. В 2011 году в Казахстане возможен резкий всплеск цен на жилье / <http://www.kaznews.info>

УДК: 336.64(574)

## СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВ КОРПОРАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) ПРОМЫШЛЕННОСТИ АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

АЖАИПОВА И.Ш., соискатель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г.Караганда

Согласно Посланию Президента страны народу Казахстана, необходимо реализовывать основные долгосрочные приоритеты, которые требуют мобилизации эффективного использования финансовых ресурсов всех подуровней, отдавая приоритет мезоуровню - регионам. [1] Общеизвестно, что с переходом экономики на рыночные основы хозяйствования перед предприятиями реального сектора экономики встала проблема обеспечения производства финансовыми ресурсами.

В связи с этим, главный приоритет экономического развития области в 2009 году был связан с реализацией мероприятий Стратегии индустриально-инновационного развития. В экономике Актюбинской области большую роль играют промышленные предприятия, с наиболее высокой инвестиционной активностью, в особенности предприятия горнодобывающей и нефтяной отрасли. Промышленное производство является основой экономики Актюбинской области. Рассмотрим основные показатели его развития за последние 5 лет.

Из данных таблицы 1 видно, что за последние годы развитие промышленности области складывалось под влиянием различных факторов. Начиная с 2004 по 2008 годы промышленный сектор развивался устойчиво, с высокой положительной динамикой, закрепляя тенденции экономического роста.

**Таблица № 1**  
**Динамика основных показателей развития промышленного производства Актюбинской области**

Показатели	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
ВРП, млрд.тенге	413,0	517,0	678,9	871,5	804,3
Объем промышленного производства, млрд.тенге	485,4	554,9	655,4	878,9	702,8
Индекс физического объема промышленной продукции, в % к предыдущему году	110,2	103,4	101,4	99,6	105,6
Число промышленных предприятий и производств	576	561	622	623	623
Численность промышленно-производственного персонала, тыс.человек	42,8	47,6	50,9	46,5	45,5
Среднемесячная заработная плата ППП, тенге	47568	55882	65560	76029	76284
Доход от основной деятельности, млн тенге	264065	278404	802449	1005279	-
Доля промышленности в ВРП, %	44,1	48,6	54,0	69,1	87,4

Примечание: составлено по данным материалов Агентства РК по статистике

Так, в системе финансовых ресурсов Актюбинской области промышленность области увеличивалась с каждым годом и за 2007 год стала занимать 54% в валовом региональном продукте. Рост произведенной продукции промышленными предприятиями за период 2005-2007

год составил 170 млрд.тенге в действующих ценах, что выше в 1,3 раза к показателю 2005 года. Данное увеличение было достигнуто за счет увеличения объемов производства базовыми предприятиями области, развития импортозамещающих и ввода новых производств.

Ухудшение ситуации на мировом финансовом и товарном рынках негативно отразилось на экономике промышленности в 4 квартале, и по итогам 2008 года реальный индекс физического объема промышленного производства составил 99,6%. Снижению темпов роста по индексу физического объема в промышленности на 1,8% повлияло сокращение объемов производства обрабатывающей промышленности на 2,0%. Замедление экономики в странах - основных торговых партнеров региона повлекло сокращение спроса на экспортную продукцию - ферросплавы, хромовые соли. В 1 квартале 2009 года в промышленности наблюдалось снижение объемов промышленной продукции, связанное с усилением негативного влияния мирового экономического кризиса. За 12 месяцев 2009 года выпущено промышленной продукции на 702,8 млрд.тенге, индекс физического объема продукции составил 105,6% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года, превысив на 3,9 процентных пункта среднереспубликанский показатель. Область заняла третью позицию среди регионов Республики Казахстан, с удельным весом промышленности в общереспубликанском объеме равной 8,0%. За 2009 год промышленными предприятиями области произведено продукции на сумму 702,8 млрд.тенге, что на 47,1 млрд. тенге больше уровня докризисного 2007 года.

Надо отметить, что хотя доля промышленности области в ВРП с 2005 по 2009 годы нестабильна, но имеет тенденцию к увеличению. Также в области прослеживается тенденция увеличения объемов продукции промышленного производства, что положительно влияет на рост валового регионального продукта и на всю экономику в целом. Однозначно, что на рост доли промышленности области в ВРП повлияло и увеличение количества промышленных предприятий и увеличение темпов роста развития малого и среднего бизнеса в непромышленной сфере.

Однозначно, что формирование внутренних ресурсов, необходимых для развития самих предприятий и подъема региональной эконо-

мики полностью зависят от финансовой деятельности крупных и средних предприятий и организаций. К примеру, в 2008 году в Актюбинской области 234 крупных и средних предприятий (организаций) получили сальдированный финансовый результат - доход в виде объема 1127,9 млрд.тенге, что на 12% выше предыдущего показателя за аналогичный период. Анализ показывает, что 50,3% суммарного дохода приходится на горнодобывающую промышленность, доля обрабатывающей промышленности составила 41,9%, доля строительства составляет 2,6%. Из этого вытекает, что в регионе проблема легкой промышленности, сельскохозяйственного производства, развития многих жизненно важных отраслей по выпуску отечественной продукции, соответствующих мировым стандартам, еще остается, а это влияет на создание собственных устойчивых источников региональных финансов. Из общего количества субъектов - 35,9% (84 единицы) получили убытки в сумме 10801 млрд.тенге, при чем большая доля убыточных предприятий функционирует в обрабатывающей промышленности -43,1% (22 единицы)- сумма убытков составила 3911 млрд.тенге и в горнодобывающей промышленности - 43,5% (10 единиц) убытки составили 3058 млрд.тенге. Наибольшее число убыточных предприятий приходится на акционерные общества частной формы собственности, а также на хозяйственные товарищества частной собственности. Данный факт подтверждает неравномерность развития отраслей в регионе, показывает наличие формально функционирующих и убыточных предприятий, которые не способны обеспечить формирование государственных финансов и перейти на полное самофинансирование.

Тем не менее, в структуре промышленности Актюбинской области за рассматриваемый период высоких результатов добились предприятия горнодобывающих предприятий, что нашло отражение в таблице 2.

**Таблица № 2**  
**Структура промышленного производства**  
**Актюбинской области**

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Объем промышленного производства, млрд.тенге</b>	485422	554882	655427	878970	702799
Индекс физического объема промышленной продукции, в % к предыдущему году	110,2	103,4	101,4	99,6	105,6
<b>Горнодобывающая промышленность</b>	379477	435400	503276	643455	547357
Горнодобывающая промышленность к пред.году (ИФО)	113,9	101,5	99,1	99,7	106,8
<b>Обрабатывающая промышленность, млрд.тенге</b>	83645,4	96155,2	125958	203895	122869
Обрабатывающая промышленность к предыдущему году (ИФО)	103,2	116,1	112,3	98,0	101,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, млрд.тенге	22300	23326,5	26193,3	31619,8	32574
Объем производства и распределения электроэнергии, газа и воды, к предыдущему году ИФО	128,2	91,0	107,8	106,8	107,3
Источник: Промышленность Актюбинской области и ее регионов 2004-2009 гг. Статистический сборник [2]					

Из таблицы 2 видно, что в Актюбинской области прослеживается тенденция увеличения объемов продукции промышленного производства, что положительно влияет на рост валового регионального продукта и на всю экономику в целом. При этом наибольшие поступления зафиксированы от предприятий горнодобывающей отрасли, данный прирост в горнодобывающей отрасли обеспечивается в основном за счет увеличения объемов добычи нефти АО "СНПС-Актобемунайгаз", на долю которого приходится более 70% добытой нефти. Сложившиеся в первой половине 2008 года позитивная динамика мировой экономики, высокий уровень мировых цен на нефть, металлы и сохраняющаяся активность в горнодобывающей отрасли, в основном обеспечили стабильность в экономике Актюбинской области. Однако, 4 квартал 2008 года и первая половина 2009 год охарактеризовались замедлением темпов роста промышленности, что обусловлено ухудшением ситуации на мировом финансовом и товарном рынках, что непосредственно сказалось на росте цен на всю промышленную продукцию. По итогам 2009 года в горнодобывающей промышленности индекс физического объема составил - 106,8%, что выше показателя за аналогичный период на 7,1%. Увеличение данного показателя обусловлено тем, что крупные предприятия увеличили объем добычи нефти. Промышленными предприятиями области произведено продукции на сумму 702,8 млрд.тенге, что на 47,1 млрд. тенге больше уровня докризисного 2007 года.

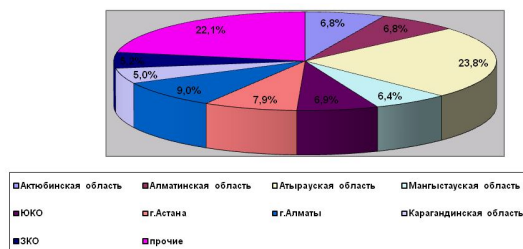
Что касается обрабатывающей промышленности, то в 2008 году объем производства обрабатывающей отрасли составил 203,9 млрд.тенге, что почти в 2 раза больше 2005 года. Однако 2009 год, характеризуется снижением объемов продукции обрабатывающей промышленности, которые составили 122,9 млрд.тенге и по индексу физического объема составил 101,8%.

Таким образом, макроэкономические показатели промышленного производства во втором полугодии 2009 года характеризуют стабильное оживление экономического развития реального сектора области. Произошло ожидаемое замедление падения в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов, машиностроении, производстве готовых металлических изделий. За последний трехлетний период были введены в эксплуатацию новые производства по выпуску силикатного кирпича, листового и тарного стекла, цемента и других новых видов строительных материалов, что также позволило расширить использование сырьевого потенциала области.

Необходимо отметить, что в области продолжается проводиться системная работа по продвижению и реализации перспективных инвестиционных проектов Актюбинской области. Так, в Актюбинской области объем инвестиций в основную капитал в 2009 году достиг 307,2 млрд.тенге, темп роста составил 102,7% [3].

Удельный вес региона составляет 6,8% в республиканском объеме, что видно из рисунка 1.

Очевидно, что поиск внутренних финансовых ресурсов в стране выступает основой финансового благополучия, так как капитал в качестве объекта приложения выбирает ограниченные сферы - высокодоходные и высококонтрабельные.



**Рисунок 1 - Удельный вес инвестиций в основной капитал Актыбинской области в общем республиканском объеме за 2009 год (%)**

В связи с этим наибольший удельный вес инвестиций в основной капитал в общем республиканском объеме составляют такие нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие регионы как Атырауская и Мангистауская по 23,8% и 6,4% соответственно, далее следуют города Алматы и Астана по 9,0% и 7,9% соответственно, и закрывает пятерку Актыбинская область с удельным весом 6,8%. Во всех этих областях за анализируемый период отмечается положительные темпы роста экономики, руководство областей поддерживает и сохраняет инвестиционную активность предприятий и организаций региона, тем самым увеличивая потенциал региона. Рассмотрим более подробно инвестиционную деятельность Актыбинской области, в связи с чем составим таблицу 3.

**Таблица № 3  
Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования**

Годы	Инвестиции в основной капитал, млн.тг	В том числе финансируемые за счет средств									
		Республиканского бюджета		Местного бюджета		Собственных средств		Иностранн. инвестиций		Заемных средств	
		млн. тг	Уд. Вес	млн. тг	Уд. Вес	млн. тг	Уд. Вес	млн. тг	Уд. Вес	млн. тг	Уд. Вес
2005	184131	20165	10,9	2750	1,5	120742	65,6	25019	13,6	-	-
2006	187090	9701	5,2	6039	3,2	149454	79,9	20732	11,1	13 603	7,3
2007	225176	14978	6,7	7865	3,5	155364	68,9	12432	5,5	43 749	19,4
2008	287212	20253	7,1	12861	4,5	159807	55,6	51216	17,8	43 075	15
2009	307212	33639	10,9	20841	6,8	188341	61,3	39052	12,7	25339	8,2

Проанализировав данные таблицы 3 необходимо отметить, что за анализируемый период собственные средства предприятий, организаций и населения, привлеченные в основной капитал, возросли на 18%. Необходимо отметить рост привлеченных на развитие бюджетных средств, из них средства республиканского бюджета увеличились на 66%, местного бюджета на 62%. Тем не менее, влияние финансового кризиса сказалось на уменьшении объемов привлекаемых иностранных инвестиций, что по срав-

нению с уровнем 2008 года снизился на 54%. Для стимулирования привлечения инвестиций проводится работа с инвесторами, осуществляющими инвестиционную деятельность в приоритетных направлениях, в части предоставления инвесторам льгот и преференций, предусмотренных законодательством РК.

Таким образом, объем промышленного производства с 2005 по 2009 год имеет положительную тенденцию развития, поскольку сложившаяся до первой половины 2008 года позитивная динамика мировой экономики, высокий уровень мировых цен на нефть, металлы и сохраняющаяся активность в горнодобывающей отрасли, обеспечили стабильность в экономике Актыбинской области. Также противостоянию региона к влиянию глобального финансового кризиса способствовали созданные за последние годы в процессе модернизации и диверсификации экономики новые производства и рабочие места. Индекс физического объема промышленной продукции за 2008 год снизился всего лишь на 1,8%, стабилизировавшись со 2-го квартала 2009 года, в виде стабильного роста объемов выпускаемой промышленной продукции и положительной динамики финансового результата - дохода от основной деятельности промышленных предприятий, так в 2007 году - 367552 млн.тенге, составив прирост по отношению к 2005 году на 106083 млн.тенге, или 140,6%, что также является показателем роста финансовых ресурсов в промышленном секторе экономики. Также рост промышленной продукции достигнут за счет увеличения объемов производства базовыми предприятиями области, развития импортозамещающих и ввода новых производств [4].

Однако, необходимо отметить, что эффективность формирования и использования финансовых ресурсов на предприятиях области должна быть связана с высокоорганизованной технологией бюджетирования денежных потоков. Отдельные элементы финансового механизма, применяемые в системе управления финансовыми ресурсами на многих предприятиях не обеспечивают реализацию основных функций финансов. При анализе финансово-экономического состояния многих предприятий на современном этапе проблемность заключается в том, что зачастую невозможно выявить стройную систему показателей финансовой отчетности. При этом финансовое состояние практически всех крупных, бюджетобразующих предприятий не достигают устойчивых критериев при управлении своими активами и обязательствами, которые в разные периоды функционирования (что наглядно показал финансовый кризис) отклоняются от нормативов и показателей устойчивости. Также нужно отметить и тот факт, что в расчетах в основном преобладает налично -денежная форма расчетов, порядка 90-95%, а такие формы оплаты как векселя, ценные бумаги используются незначительно [5]. Следовательно, на региональном уровне пробле-

мы функционирования каждого предприятия всех форм собственности выходят за рамки одного предприятия, а охватывают весь процесс достаточности финансовых ресурсов, как для производства, так и региона в целом.

#### Литература:

1. Послание Президента народу
2. Промышленность Актыобинской области и её регионов 2004-2009 гг. Статистический сборник.

3. "Об итогах социально-экономического развития Актыобинской области за 2009 год и задачах на 2010 год". Тезисы отчета Акима Актыобинской области Е.Н. Сагиндикова.

4. Прогнозы социально - экономического развития Актыобинской области

5. Исакова З.Д. Финансово-кредитная система Казахстана в условиях рыночной экономики.- А.: Институт философии и политологии, 2007.-237с

УДК: ББК:336.71

## КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДЕГІ НЕСИЕ ТӘУЕКЕЛІ ЖӘНЕ ОНЫ БАСҚАРУ.

АБДРАХМАНОВ Н.Т.,  
магистрант

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қарағанды қ.

Қазақстанның банктік жүйесіндегі несиелік тәуекелдің жоғары дәрежесі жеке айналым қорларының жеткіліксіздігі, төлемсіздік, дебиторлық және несиелік қарыздарға тән болатын көптеген кәсіпорындардың қаржылық жағдайымен сипатталады.

Тәуекелдерді басқару банк ісінде ең негізгі болып табылады. Алғашқы кезде банктер депозиттерді қабылдаса да, олар қаражаттарды беру барысында делдал ретінде қатыса отырып, өз істеріне жылдам кірісті. Осы арқылы олар несиелік сияқты өзге де тәуекелдерді тани бастады. Несие банк ісінің негізіне айналды және банк іс-әрекетінің сапасы мен тұрақтылығы туралы ой қалыптастыратын басты тетік. Несиелік тәуекелді басқару ерекше назарды талап етеді, өйткені оның сапасынан банк ісіндегі табыстылық тәуелді болады. Бүкіл әлем банктерінің банкроттылығын зерттеуде анықталғаны басты себеп - активтердің төменгі сапасы.

Несие тәуекелі - қарыз алушының негізгі борышты уақытылы төлей алмау тәуекелі. Банкттер кірістердің негізгі бөлігін несиелік қызметінен алады. Сондықтан да олардың міндеті клиенттің ссуданы қайтармау ықтималдылығына қатынасы бойынша әлеуетті пайданы бағалауынан тұрады.

Қарыз алушылардың несиелік алуы мен төлем қабілеттілігіне талдау жасау несиелік беру тәуекелін азайтудың негізгі әдісі болып саналады. Осыған орай банк кепілдік беруді талап етуге құқылы. Банк сондай-ақ қарыз үшін кепілге берген мүліктің сапасын, оның өтімдік деңгейін, несиелік көлемімен оның нарықтық құнының арақатынасын бақылап отыруы қажет. Несиелік тәуекелі несиелік қоржынмен (портфель) тығыз байланысты, бұл шығындар тәуекелі, яғни олар жиынтық сипаттағы кредитор мен контрагенттің дефолты нәтижесінде пайда болады. Несиелік қоржын, мынадай сегменттерге ие: қаржылық, жеке, заңды ұйымдармен ұсынылған ссудалар;

факторингтік қарыз; берілген кепілдемелер, есепке алынған вексельдер, т.б.

Несиелік қоржынның тәуекелінің деңгейін бағалау төмендегідей артықшылыққа ие. Біріншіден жиынтық тәуекел мыналарға тәуелді:

о несиелік тәуекелінің қоржынының бөлек арнайы спецификасына байланысты;

о несиелік қоржынның әр түрлі құрылымына, оның ерекше сегменттеріне байланысты.

Екіншіден, несиелік тәуекелінің деңгейін бағалау үшін жүйелік көрсеткіштер қолданылуы қажет, яғни олар көптеген аспектілерді ескеруі керек.

Несиелік тәуекелдің табыстылығы төменгі және жоғарғы шекараға ие. Төменгі шекара несиелік операциялардың орындалуының өзіндік құнымен анықталады (персоналға шығындар, ссудалық шоттар жүргізу, т.б.) оған ресурстарды пайдаланғаны үшін пайыз қосылады, яғни осы қоржынға салғаны үшін. Жоғарғы шекарада жеткілікті маржа деңгейі болады. Бұл көрсеткіштің есібі негізгі маржаның тағайындалуынан туындайды - банктің қызметін қамтамасыз ету мақсатындағы шығындардың орнын толтыру [1, 38 б.].

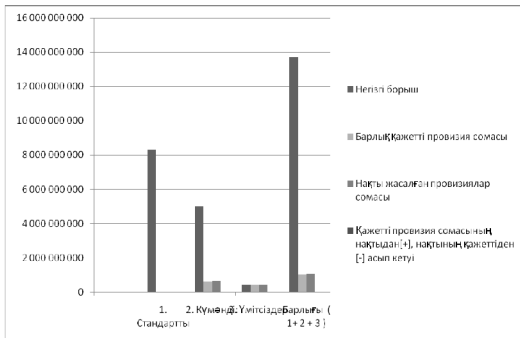
Теорияға сүйене отырып, бүгінгі таңда Қазақстан Республикасындағы коммерциялық банкттердің несиелік тәуекелдер деңгейін 1 және 2-ші кестелерден көруге болады.

Кесте №1

2009 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша активтерді және шартты міндеттемелерді жіктеу және олар бойынша Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктерінің провизиялар қалыптастыруы жөніндегі жиынтық есеп (соңғы айналыммен)

АКТИВТЕР МЕН ШАРТТЫ МІНДЕТТЕМ ЕЛЕР ТОВЫ	Негізгі борыш	Барлық қажетті провизия сомасы	Нақты жасалған провизиялар сомасы	Қажетті провизия сомасының нақтыдан[+] , нақтының қажеттіден [-] асып кетуі
1	2	3	4	5
1 Стандартты	8 281 366 376	0	269 547	855 087
2. Күмәнді:	5 016 885 188	609 493 358	640 450 583	18 785 989
1) 1 санатты күмәнді - төлемдерді уақтылы және толық жасаған кезде	2 347 148 663	103 502 153	103 528 524	6 729 787
2) 2 санатты күмәнді - төлемдерді кешіктірген және толық жасамаған кезде	612 309 411	51 728 861	51 968 562	4 732 932
3) 3 санатты күмәнді - төлемдерді уақтылы және толық жасаған кезде	1 588 768 639	276 680 487	306 379 386	6 125 994
4) 4 санатты күмәнді - төлемдерді кешіктірген және толық жасамаған кезде	210 836 702	51 859 848	51 488 345	1 041 882
5) 5 санатты күмәнді	257 821 773	125 722 009	127 085 766	155 394
3. Үмітсіздер	413 234 053	411 866 378	409 005 611	3 458 730
Барлығы (1+2+3)	13 711 485 617	1 021 359 736	1 049 725 741	23 099 806

Сызба №1



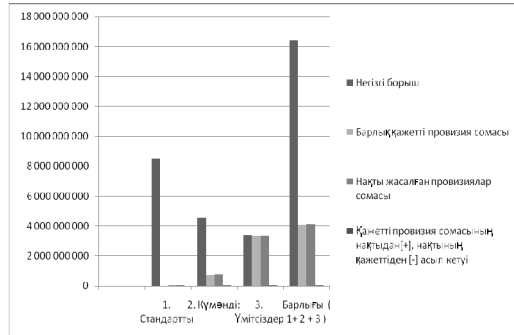
Кесте №2

2010 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша активтерді және шартты міндеттемелерді жіктеу және олар бойынша Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктерінің провизиялар қалыптастыруы жөніндегі жиынтық есеп (соңғы айналыммен)

АКТИВТЕР МЕН ШАРТТЫ МІНДЕТТЕМ ЕЛЕР ТОВЫ	Негізгі борыш	Барлық қажетті провизия сомасы	Нақты жасалған провизиялар сомасы	Қажетті провизия сомасының нақтыдан[+] , нақтының қажеттіден [-] асып кетуі
1	2	3	4	5
1. Стандартты	8 508 649 173	0	283 461	77 109
2. Күмәнді:	4 541 789 641	712 055 549	758 376 256	37053055
1) 1 санатты күмәнді - төлемдерді уақтылы және толық жасаған кезде	1 725 424 537	71 119 421	71 881 833	18021733
2) 2 санатты күмәнді - төлемдерді кешіктірген және толық жасамаған кезде	401 450 547	33 141 820	32 976 953	3469233
3) 3 санатты күмәнді - төлемдерді уақтылы және толық жасаған кезде	1 476 750 032	292 698 027	290 502 238	4426834
4) 4 санатты күмәнді - төлемдерді кешіктірген және толық жасамаған кезде	229 936 657	56 343 297	56 354 771	1692761
5) 5 санатты күмәнді	708 227 868	258 752 984	306 660 461	9442494
3. Үмітсіздер	3 379 025 816	3 355 933 021	3 358 080 377	4274005
Барлығы (1+2+3)	16 429 464 630	4 067 988 570	4 116 740 094	41404169

Ескерту – ҚР Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігінің сайтынан алынған мәліметтер

Сызба №2



Осы екі кестеге қарап біз 2009 жылдан қарағанда 2010 жылғы стандартты және үмітсіз несиелердің көрсеткіштер жоғары екенің, ал күмәнді несиелер сомасы азайғаның көре аламыз [2].

Несиелік тәуекелді басқару.

Кез келген банктің қызметінің табыстылығы банктің берген несиелерінің сапасына, яғни оның қайтарымдылық дәрежесіне тікелей байланысты. Несиенің уақтылы қайтарылмауы банктің зиян шегуіне итермелейді. Сондықтан да банктер несиелік тәуекелді басқару шараларымен уақтылы айналысып отыруға тиіс.

Несиелік тәуекелді басқару жүйесінің негізгі элементтеріне жататындар:

- несиелік қызметті ұйымдастыру;
- лимиттер белгілеу;
- несиелік ұсынысты бағалау және қарыз алушының несиелік қабілетін бағалау;
- несиелік тәуекел деңгейіне байланысты несиелерге рейтинг қою және белгіленген лимиттермен салыстыру;
- несиелер бойынша мүмкін болар зияндарды есепке ала отырып, сыйақы мөлшерлермен анықтау;
- несиелік шешімдерді қабылдау барысында күзиретті бөлу - несиелерді авторизациялау;
- несиелік мониторинг;
- несиелік портфельді басқару;
- проблемалық несиелерді қалпына келтіру.

Несиелерді авторизациялау - несиелік тәуекелді төмендету мақсатында жүргізілетін анықтамалар және тексерулер процесін білдіреді.

Несиелік мониторинг - несие бойынша мәселе туындай қалған жағдайда, қарыз алушының несиелік қабілетінің өзгерісін қадағалап отыруға байланысты шаралар жүйесі болып табылады.

Несиелік портфельді басқару - бұл банк қабылдауға дайын болып отырған тәуекел түрлерінің барлығын айқындауды және олардың ең жоғарғы жететін деңгейін анықтауды талап ететін жоғарғы жетекшілер қызметі болып табылады [3, 170 б].

Қазақстан үкіметі республиканың қаржы секторын жаппай жандандыруға тиіс. Әсіресе ҚР қаржылық бақылау агенттігінің жұмысын жақсартуға түсу қажет. Жапонияда қазіргі Қазақ-



стандағы секілді бақылау жүйесі болған, бірақ жуырдағы экономикалық қолданысқа байланысты банктердің жұмысын бағалау әдістемесін түбегейлі өзгертуге тура келді. Қазір Жапонияда қолданылып отырған банк жұмысын бағалаудың жаңа жүйесін Қазақстанда қолдану қажет. Қаржылық бақылау агенттігі банктің өз тәуекелін дұрыс бақылап отырғандығын, оның лайықтылығын ұдайы қадағалап отырады. Несиелік банктер проблемалы несиелерді қаншалықты ойдағыдай бақылап отыр ма дегенді бақылайды. Егер банк Қаржылық бақылау агенттігінің талаптарына сай келмейтін болса, банктің басшылығы жаза жүктейді. Сол себепті

Қазақстанның банк заңнамасы өзгертілуі қажет. Тәуекелді бақылау жүйесі мен проблемалы несиелерді бақылау жүйесінің маңызы аса зор. Банктер бұл екі жайтты өз бетімен қадағаласа, Қаржылық бақылау агенттігі өз кезегінде банктерді қатаң қадағалауға тиіс.

#### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Лаврушин О.И., Валенцевой И.И. "Банковские риски" - М: 2007, 38 с.
2. // www.afn.kz сайты
3. Мақыш С.Б. "Коммерциялық банктер операциялары" - Алматы 2004, 170 б.

УДК 336.21

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ЕЛШИБЕКОВ С. - соискатель

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Астана

По аналогии со структурой государственного бюджета, налоговый потенциал государства можно представить как сумму региональных налоговых потенциалов. Исходя из территориальных особенностей, социально-экономических различий регионов страны, сложилась неоднородная картина движения финансовых потоков. Следует отметить, что концентрация финансовых потоков в некоторых регионах связана с внутрикорпоративными интересами крупных налогоплательщиков, которые не всегда совпадают с интересами региона. Поэтому следует согласиться с мнением ученых, предлагающих в систему показателей для расчета налогового потенциала включить такие параметры и показатели как специализация региона по отраслям хозяйства, демографические показатели, ВРП, состояние налоговой базы юридических и физических лиц, оценка доходности объектов региональной собственности, качество производственной и социальной инфраструктуры, ресурсную базу региона и т.д.

К сожалению, сегодня сложилась ситуация, когда богатые ресурсами регионы испытывают большую социальную напряженность и это связано с отсутствием конкурентной среды малого и среднего предпринимательства, ухудшением экологии, задолженностью заработной платы, развитием теневого оборота, что влечет неплатежи в экономике.

Целью налоговой политики государство является стимулирование социально-экономического развития, инфляционное регулирование, снижение социальной напряженности.

Одним из показателей налогового регулирования является налоговый потенциал, то есть финансовые ресурсы, которые подлежат аккумуляции в бюджет через налоговые платежи в соответствии с действующей в стране системой налогообложения.

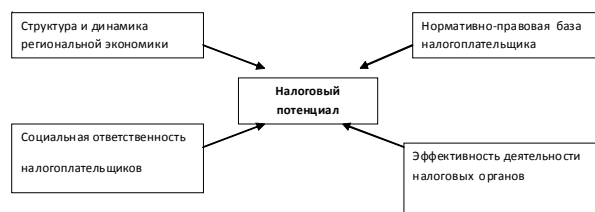


Рисунок 1 - Система факторов налогового потенциала.

В современных условиях налоговая политика должна поощрять эффективные формы хозяйствования, стимулировать приток инвестиций и кредитных ресурсов, создавать условия для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Среди причин недовольства предпринимателей можно назвать не совершенство законодательства, которое связано с принятием частых поправок, что влечет за собой развитие коррупции в самой финансовой системе.

Следует согласиться с мнением казахстанских ученых, что существующая в Казахстане система налогообложения имеет преимущественно фискальный характер и основным его направлением является максимальное изъятие средств предприятий, что снижает мотивацию их деятельности [1,2].

Казахстанский ученый Г.Т. Калиева среди распространенных льгот и привилегий, действующих в СЭЗ отмечает освобождение инофирм от уплаты подоходного налога (на определенный срок), а также предоставлении на оговоренный срок льгот в отношении уплаты всех остальных прямых и косвенных налогов и сборов, которые обычно уплачиваются иностранными фирмами в данной стране. Почему бы и к отечественным производителям продукции не проявить различные льготы налогообложения,

а некоторых и вообще освободить от уплаты налогов. Например, среди налоговых льгот можно выделить такие как ускоренная амортизация, освобождение от всех национальных и местных налогов вместо которых предприятия должны уплачивать правительству некоторый процент своего валового дохода и т.д. [2].

Сегодня в основной отрасли экономики - промышленности - наблюдается значительный разброс темпов роста отраслей, свидетельствующий о наличии диспропорций масштабов вклада и общей эффективностью результата их деятельности. Так, наибольший масштаб вклада традиционно остается за добычей нефти, имеющей наибольшую долю в своем секторе, а темпы ее роста по сравнению с другими отраслями находятся на среднем уровне. При этом, несмотря на низкую долю некоторых отраслей, эффективность их деятельности является значительно выше "лидирующих" отраслей, что создает определенные возможности по увеличению их вклада в общий экономический рост и диверсификацию экономики. С другой же стороны, риск замедления отраслей с низкой долей не должен иметь существенного отрицательного эффекта на общий результат промышленности.

В настоящее время одной из социально-экономических проблем в Казахстане является формирующаяся тенденция снижения экономического роста в среднесрочной перспективе, а также равномерность замедления роста всех секторов Казахстана. Одновременный экономический спад как традиционных секторов - "локомотивов" экономики вследствие отрицательного влияния низкого уровня мировых сырьевых цен, так и секторов с низкой долей в валовом продукте вследствие снижения внутреннего спроса, может привести к существенному замедлению экономики.

Вместе с тем, анализируя аспекты экономического развития Казахстана, необходимо принимать во внимание ряд имеющихся, а также находящихся в латентном состоянии факторов, способных негативно влиять на социально-экономическое развитие страны.

Сохраняется тенденция неравномерности развития добывающих и перерабатывающих отраслей промышленности, имеются предпосылки усиления угрозы "перегрева" экономики и затрудняющие поддержание макроэкономической стабильности.

Особенностями экономики Казахстана по-прежнему является сырьевая направленность, слабая интеграция в мировую экономику, слабая межотраслевая и межрегиональная экономическая интеграция внутри страны, низкие расходы на НИОКР и как следствие отсутствие эффективной связи науки с производством и т.д.

В рамках проводимой государственной политики по диверсификации экономики и отходу от сырьевой ее направленности выявляется ряд проблем.

Доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП в 2006 году составила 12 %, тогда как в 2003 году она составляла 14,2%, а в 2008

году -9,7 %. Доля обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства снизилась с 48,9% в 2003 году до 36,7% в 2006 году и 27,9 % - в 2008 году.

Наблюдается снижение темпов роста в обрабатывающей промышленности. Если индекс физического объема в обрабатывающей промышленности в 2002 году составлял 8,1%), то в 2003 году - 7,9%, в 2004 году - 9,2%, в 2005 - 7,6%, по итогам 2006 года - 7,3%. При этом в 2008 году наблюдалось снижение объемов производства в обрабатывающей промышленности на 2,6 % за счет снижения объемов производства в черной металлургии и строительных материалов.

Опережающие темпы роста ВВП в предшествующие годы, как известно, произошли за счет быстрого роста сырьевого сектора, обусловленного увеличением объема добычи и резкого повышения мировых цен на углеводороды.

Наибольший поток инвестиций по-прежнему направляется в добывающий сектор. Причем более 30% от общего объема инвестиций в основной капитал были направлены в отрасли добычи нефти и газа, в то время как доля обрабатывающей промышленности составила 11,3%.

Автор считает, что дифференциация налоговых отчислений с учетом отраслевой специализации, дает возможность перерабатывающим сырьем предприятиям, повысить свою конкурентоспособность, для других увеличить налоговую нагрузку, что станет хорошим подспорьем для решения социальных проблем.

Приоритеты развития науки не определены. Формирование национальной инновационной системы не завершено. Отсутствуют конкретные результаты по крупным системообразующим инвестиционным проектам, направленным на диверсификацию экономики страны.

Соотношение финансирования науки к ВВП остается по-прежнему на крайне низком уровне. В соответствии с Законом Республики Казахстан "О республиканском бюджете на 2007 год" затраты на науку 2007 года составили 16 945 827 тыс. тенге или 0,14% от ВВП.

Отечественный крупный бизнес не в полной мере вовлечен в процесс диверсификации экономики. Банки второго уровня не стремятся финансировать проекты обрабатывающей промышленности.

Качество инфраструктуры и услуг не соответствует уровню экономического развития страны. Это касается и качества оказываемых государственных услуг, в том числе медицинских и образовательных.

Продолжает оставаться низкой средняя продолжительность жизни. Сохраняются высокими показатели материнской и младенческой смертности.

Усиливается разрыв между оплатой труда работников разных отраслей экономики. Так, в декабре 2008 года среднемесячная заработная плата работников горнодобывающей промышленности составила 108,7 тыс. тенге, обрабатывающей - 59,7 тыс. тенге, работников системы

образования - 27,1 тыс. тенге, здравоохранения - 24,4 тыс. тенге соответственно.

Продолжается сохраняться значительная доля самостоятельно занятого населения (35,5% от общей численности занятых), часть которой не имеет стабильного дохода, что усиливает риск их социальной незащищенности.

Сохраняются проблемы, связанные с недостаточно высоким уровнем качества жизни населения страны, демографией, высокой ресурсо- и энергоемкостью экономики и загрязнением окружающей среды.

Кроме того, особую озабоченность вызывает отсутствие конкретных результатов в части прорывных проектов, продвижения отечественной продукции за рубеж.

Экономика Казахстана до 2007 года развивалась в условиях большого притока в страну иностранной валюты, иностранного капитала за счет достаточно высокого уровня мировых цен на нефть и другие сырьевые товары, роста объема внешнего заимствования банковского сектора и иностранных инвестиций. Это оказывает инфляционное давление на экономику, а также давление на обменный курс национальной валюты.

Рост внешних заимствований банков приводит также к повышению степени подверженности банковского сектора валютному риску, рискам рефинансирования, процентному риску и риску ликвидности.

Стремительный рост кредитного портфеля банков не может не вызывать опасений, так как несет угрозу по качеству активов банков второго уровня.

Общеизвестно, что валовой внешний долг составляет значительную сумму (на 1.01.2008 года - 82,5% к ВВП), тогда как в 2000 году его размер составлял 12,7 млрд. долларов США (69,3% к ВВП), при этом основная роль в росте ВВД принадлежит долгам частного сектора, т.е. финансового и корпоративного секторов (97 % от ВВД или 57,8 млрд. долларов США, 3 % приходится на внешний долг сектора государственного управления - 1,8 млрд. долларов).

Существует проблема чрезмерной концентрации кредитования по отраслям. В настоящее время основная доля выданных кредитов приходится на торговлю, строительство, непродовольственную сферу и индивидуальную деятельность. Это способствовало определенной деформации структуры экономики, что имеет негативные последствия.

В экономике сохраняется значительный инфляционный потенциал. Этому свидетельствовало ускорение инфляционных процессов с 2006 года по сегодняшний день. Росту инфляции способствовали неправильное регулирование банковской деятельности со стороны, как Национального банка РК, так и Агентства РК по финансовому надзору. Также сопутствующими факторами роста инфляции стали рост потребительского спроса со стороны населения, импорт инфляции, рост тарифов на услуги жилищно-коммунальной сферы, низкая развитость

конкуренции на рынках, несбалансированность отдельных товарных рынков.

Наряду с этим, имеются отдельные проблемы в финансовом секторе, актуальными из которых являются:

в банковском секторе - рост внешних обязательств отечественного банковского сектора, необходимость снижения возможного негативного влияния дестабилизации рынка недвижимости на качество активов банков, повышения уровня прозрачности деятельности отечественных банков второго уровня;

в страховом секторе - недостаточный уровень прозрачности деятельности страховых организаций, емкости отечественного рынка страховых услуг, развития системы накопительного страхования, страховой культуры хозяйствующих субъектов и населения страны, эффективности системы обязательного страхования;

в секторе рынка ценных бумаг - необходимость повышения уровня прозрачности деятельности акционерных организаций и совершенствования корпоративного управления, мобилизации индивидуальных накоплений населения, путем обучения инвесторов - физических лиц на казахстанском рынке ценных бумаг, в том числе через систему коллективных инвестиций, расширения спектра предлагаемых финансовых инструментов, совершенствования системы управления рисками профессиональных участников рынка ценных бумаг, невысокий уровень обеспечения ликвидности фондового рынка и развития рынка акций;

в пенсионном секторе - недостаточный уровень доступности и качества пенсионных услуг для всего населения Казахстана, эффективности оценки деятельности накопительных пенсионных фондов и управляющих пенсионными активами, необходимость увеличения спектра финансовых инструментов для инвестирования пенсионных активов, повышения уровня защиты прав вкладчиков и получателей, эффективности функционирования системы уплаты обязательных пенсионных взносов.

Работа по проведению административной реформы в системе государственного управления затянулась.

Все это требует конкретных мер по устойчивому развитию страны на основе обеспечения баланса экономических, социальных и экологических факторов. Ибо Казахстан станет реально конкурентоспособным только при усилении эффективности структурных изменений в экономике. Для этого необходимо создание благоприятных институциональных и экономических условий для повышения международной конкурентоспособности Казахстана и качества жизни его граждан.

#### **Литература:**

1. Сапарова Б. "Финансовый менеджмент"/ Учебное пособие. Алматы, 2008.-848с.
2. Калиева Г.Т, "Мировые финансы"/Учебное пособие.- Караганда, 2007. - 275с.

## ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ - КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ПРОЕКТОВ В КАЗАХСТАНЕ

КОЖАНОВ БАУРЖАН, соискатель КЭУК

В связи с существенными изменениями на глобальных финансовых рынках, активным развитием экономики республики, а также влиянием мирового финансового кризиса сформировалась выраженная потребность в определении перспективных направлений развития финансового сектора страны. Начиная с 2000 года, банковская система росла и развивалась достаточно высокими темпами. Рост доверия к банкам со стороны кредиторов и вкладчиков являлся одним из наиболее важных показателей стабильного функционирования банковской системы.

Быстрый рост кредитования экономики привел к значительному росту кредитных рисков, которые во многом обусловлены неэффективной структурой экономики, дефектами управления и низкой прозрачностью деятельности многих предприятий. Как следствие, произошло существенное ухудшение качества кредитного портфеля банков. Указанные факторы привели к возрастанию банковских рисков, что сдерживает развитие банковской системы страны. Анализ степени адекватности восприятия банками кредитных рисков показывает, что финансовые институты больше ориентируются на текущие факторы, обеспечивающие прибыльность, при этом недостаточно полно оценивая потенциальные угрозы.

Одной из таких угроз для банковской системы Казахстана явилось глобальное снижение ликвидности, как следствие ипотечного кризиса в США, проявившегося во второй половине 2007 года, что привело к сокращению "аппетита к риску" со стороны международных инвесторов. Нестабильная ситуация на международных финансовых рынках, сохранившаяся и в настоящее время, не могла не отразиться на экономическом росте Казахстана, вызвав его замедление и рост инфляции. Переоценка риска, трудности с фондированием в финансовой системе привели к снижению международными рейтинговыми агентствами Standard & Poor's и Fitch суверенного кредитного рейтинга Республики Казахстан, а также рейтингов ряда отечественных банков".

Банковский сектор Казахстана также своевременно и адекватно отреагировал на изменившуюся ситуацию. Усилены требования к заемщикам, проводится работа по реструктуризации кредитов, принимаются меры по повышению качества ссудного портфеля.

С другой стороны, перед Правительством стоит другая не менее важная задача - развитие

малого и среднего бизнеса, которые являются опорой экономического роста Казахстана на долгосрочном этапе.

Активное стимулирующее воздействие банков на экономический рост выражается именно в инвестиционном кредитовании. В развитых странах с использованием банковских ссуд финансируется свыше половины инвестиционных проектов. То обстоятельство, что в структуре источников инвестиций в Казахстане на долю ресурсов рынка капитала по экспертным оценкам приходится только 10-12%, означает серьезное отставание в институциональном и экономическом развитии рынка.

Отдельного замечания требует оценка конфигурации долгосрочного портфеля казахстанских банков с точки зрения значительной доли кредитования в рамках финансово-промышленных групп. Это является следствием специфики институциональной сегментации экономики, в рамках которой выделяется значительный сектор банковско-промышленных групп. Опорным элементом таких групп являются, как правило, не банки, а крупные производственные (часто экспортно-ориентированные) вертикально-интегрированные корпорации. На основе контрольного участия в капиталах банков они определяют экзитивный, закрытый, нерыночный, связанный характер кредитования. Доля таких кредитов внутригруппового характера приближается к половине всего кредитного портфеля.

С одной стороны, это помогает оперативно и с меньшими затратами решать задачи краткосрочного и инвестиционного кредитования промышленного холдинга. Однако при этом отсутствует соревновательный, конкурентный аспект, а ценовые условия таких кредитов не отражают средние условия рынка, в том числе и связанные с издержками аккумулирования ресурсов для кредитования. Ведь для подобного кредитования подконтрольный головной компании банк не добывает ресурсы в активной конкуренции с другими банками, как это было бы, будь он независимым банком. Источниками кредитования в значительной степени являются ресурсы самой группы, в том числе промышленных предприятий холдинга и аффилированных им структур торгово-посреднических, транспортных компаний, экзитивных пенсионных фондов, дочерних страховых компаний, а также ресурсов лояльной местной власти.

Банк в таком случае становится лишь финансовым и кассовым агентом, концентрирую-

щим и перегрупулирующим средства группы по объемам, срокам, необходимым для того или иного внутреннего кредита. Иными словами, ресурсы кредитования не являются по отношению к группе внешними, как это происходит на эффективном и свободном рынке капитала. Поэтому мы назвали этот сегмент кредитного рынка условно, или квазирыночным. Кроме того, для финансирования производственных инвестиционных программ активно используются аккумулированные головной управляющей компанией денежные потоки в виде ссуд вышестоящих организаций, также имеющие квазирыночный характер.

Тем не менее, существует немалое количество причин, по которым инвестиционное кредитование развивается недостаточно активно, что объективно можно расценить как ограничитель экономического роста.

Практическая недоступность банковских источников для целых отраслей ограничивает возможности финансирования даже простого воспроизводства и определяет спад инвестиционной активности. В этом смысле высокая цена денег становится важнейшим ограничителем экономического роста. Разрыв цены кредитных ресурсов и рентабельности корпоративных активов обычно быстро исправляется механизмами рынка, но в Казахстане рыночные механизмы, запускающие перелив капиталов, работают недостаточно активно.

Тем не менее, современный макроэкономический фон достаточно благоприятен, происходят позитивные структурно-институциональные и функционально-экономические изменения на рынке капитала. Логикой жизни и экономического поведения банки поворачиваются в сторону финансирования экономики на конкурентных рыночных началах.

Замечательным примером инвестиционного кредитования является исламская модель проектного кредитования.

В настоящее время существует недостаточная адекватность денежно-финансовой системы потребностям населения страны. Современная модель системы взята из практики развитых стран. В этом не было бы, ничего предосудительного, если бы она была полностью адаптирована к конкретным особенностям Казахстана. Общеизвестно, что страна является полиэтнической и поликонфессиональной. Большая часть населения придерживается ислама, каноны которого запрещают взимание процентов за кредиты. А все коммерческие банки страны, за исключением Исламского банка развития, ориентированы на модель кредитования за вознаграждения. Это противоречие означает, что наши банки второго уровня составляют систему неравных возможностей. В этом смысле она несправедлива, допускает серьезную дискриминацию прав клиентов. Поскольку все крупные банки аффилированы, и образовали с другими финансовыми институтами финансовые группы, то неадекватность их к запросам боль-

шой группы населения переносится на остальные финансовые рынки. Что же касается аффилированных финансовых институтов, то они тоже применяют модель деятельности, не учитывающую различия потребностей клиентов. В фондовом рынке не развит рынок акций, наиболее демократичный и более всего необходимый для населения, независимо от его конфессионального состава.

Среди международных финансовых институтов можно выделить Исламский Банк Развития (ИБР). Цель ИБР оказание содействия экономическому развитию и социальному прогрессу стран-членов и мусульманских сообществ в странах, не являющихся членами ИБР, в соответствии с принципами Шариата. В настоящее время 54 страны являются членами ИБР. Членом ИБР может стать любое государство, являющееся членом организации исламской конференции, на условиях, принятых Советом Управляющих.

По имеющейся информации, в мире формируется особая исламская финансовая модель. В таких государствах, как Пакистан, Иран, Судан и других банковская система целиком функционирует на основе принципов Шариата, т.е. по исламской модели кредитования банками. По данным Международной ассоциации банков, сегодня в 35 странах функционирует около 200 таких кредитных учреждений. Рост их продолжается в странах Персидского залива, Юго-Восточной Азии. Данная модель кредитования особенно привлекательна для нуждающихся слоев населения. Недавно в печати прошла очень любопытная информация о том, что опытный Коммерсант из Малайзии понес крупные потери из-за экономического кризиса и валютного краха. При этом банк, финансировавший его внешне торговые сделки, взял на себя убытки, рассудив, что в них нет вины клиента. В Западных банках такой случай нереален. Мелкий предприниматель, по исламской модели кредитования банками, не имея залога, может получить займы, предложив свою репутацию честного, работающего и верующего человека, без кабальных процентов.

Отличием исламской модели от западной является отсутствие ссудного процента. Вознаграждение собственнику капитала в данном случае не является выплатой заранее установленной суммы, гарантированной вне зависимости от доходности предприятия. Это объясняется нормами исламской этики: справедливо лишь то богатство, источником которого является собственный труд и предпринимательские усилия его владельца, а также наследство или дар, а прибыль является вознаграждением за предпринимательский риск. Ссудный процент, по исламу, носит эксплуататорский характер, а банковская система, по мнению исламских экономистов, провоцирует экономические кризисы. Банковский процент является неоправданным приращением капитала при займе и в торговой сделке, что несовместимо с Шариатом.

Следует особо подчеркнуть - исламская модель экономической деятельности несовместима с коррупцией, обманом, утаиванием доходов, уходом от налогов, другими негативами. Духовная чистота бизнеса - наиболее привлекательная сторона этой модели, совмещающая материальные выгоды с духовными ценностями. Это огромное ее преимущество,

Одна из основных задач Банка - финансирование эффективных проектов (надежных в техническом и финансовом отношении), которые проходят тщательный отбор и проработку, детальную экспертизу, находятся под пристальным контролем в ходе внедрения.

Банк формирует свою политику с учетом социально-экономических условий, сложившихся в странах-членах, Методы финансирования по материалам ИБР включают в себя следующее:

- предоставление на беспроцентной основе в соответствии с принципами Шариата займов на проекты развития инфраструктуры. Банк устанавливает единовременную сумму комиссионных сборов, которая выплачивается частями, и покрывает административные расходы;

- участие в акционерном капитале сельскохозяйственных и производственных проектов;

- лизинг;

- продажа в рассрочку;

- истисна - контракт, согласно которому сторона принимает обязательство по производству конкретного предмета, которое возможно осуществить в соответствии с заранее оговоренными спецификациями по установленной цене к определенному сроку доставки;

- предоставление технической помощи странам-членам для разработки технико-экономических обоснований возможных проектов, для предварительной и детальной проектной документации и консалтинговых услуг;

- финансирование торговли между странами-членами ИБР по двум схемам: финансирование импорта, финансирование экспорта.

Банк ввел Программу Инвестиционного Депозита, в основном, для финансирования внешнеторговых операций. Депозиты, минимальный размер которых равен четверти миллионов долларов США, принимаются от Правительств, учреждений, физических лиц.

Каждый проект Банка проходит процесс отбора, проработки, экспертизы/обсуждения, внедрения, мониторинга, контроля исполнения и ретроспективной оценки после завершения, Этот процесс называется циклом осуществления проекта.

ИБР предпочитает финансировать малые и средние предприятия через кредитные линии, предоставленные финансовым институтам в странах-членах ИБР. В 2000 г. по просьбе Правительства РК ИБР одобрил общую кредитную линию в размере 14,7 млн долл США для трех коммерческих банков: Казкоммерцбанк, Банк ТуранАлем и Народный сберегательный банк. Основная цель этой линии - предоставить ма-

лым и средним предприятиям страны возможность получения среднесрочного финансирования (от 3 до 10 лет) по конкурентным ставкам в соответствии с принципами Шариата. Наценка на проекты, финансируемые по линии продажи в рассрочку/аренду/истисну, определяется Советом исполнительных директоров и может пересматриваться по мере необходимости. В настоящее время наценка по линии лизинга/продажи в рассрочку/истисны составляет 6% в год. Однако, существует 15%-ная скидка на существующую наценку при выплатах в срок или ранее графика погашения. Наценка остается фиксированной в течение всего периода лизинга/продажи в рассрочку/истисны.

Национальным институтам развития и исламским банкам как агентам ИБР по использованию линий финансирования, предоставляются следующие вознаграждения:

- в случае соглашения учреждений и исламских банков выступить лизингодателем, либо покупателем оборудования и техники с целью передачи в последующую аренду или перепродажи заемщику по проекту, им будет предоставлено вознаграждение и комиссии для покрытия риска обменного курса

- в случае, если ни правительство, ни финансовые учреждения не согласятся выступить лизингодателем или покупателем оборудования и техники по проекту, будет позволено дополнительно поставить 3-5% наценки на существующую наценку ИБР как вознаграждение и комиссии для покрытия риска обменного курса;

- финансовым учреждениям будет выплачено 10%-ное вознаграждение на наценку ИБР по всем линиям, что будет возможным при получении и зачислении всех платежей ИБР;

- в случае, если компании-бенефициару не удастся выплатить по срокам финансовым учреждениям, а сами финансовые учреждения выплачивают в ИБР точно в срок, тогда предусмотрена 15%-ная скидка.

Необходимо иметь ввиду, что исламские банки предоставляют для клиентов 3 вида счетов:

- текущий счет - его условия почти не отличаются от западных условий открытия, клиенту гарантируется возвращение суммы вклада в любой момент;

- сберегательный - его владелец не имеет права получать премии, кроме случаев, когда банк решит производить такие выплаты. Средства, привлеченные по сберегательным вкладам, банк вкладывает в мало-рискованные операции;

- инвестиционный - вкладчики получают доход по своим вкладам, который сопоставим с процентом в обычных банках, причем доход этот не гарантируется, что важно для банков с точки зрения снижения рисков.

Исламские банки предпочитают привлечение средств за счет участия инвестора в акционерном капитале. Приращение капитала дол-

жно происходить в сделках, касающихся реальных товаров и услуг, а не в сфере денежного оборота. Исламская доктрина говорит о том, что капитал должен использоваться в производительных целях, банки не могут задавать реальной экономике темп развития.

В исламской финансовой системе доход по вкладам зависит от прибыльности акций компаний (в которые банк вложил капитал вкладчиков), в отличие от западной системы, где размер ссудного процента, установленного Центробанком в зависимости от учетной ставки, является определяющим для реального сектора экономики.

В исламском банке могут получить финансирование на основе участия в прибылях многие перспективные проекты даже при отсутствии залога. Это наиболее желательный вид операций для исламских банков. Этому предшествует сложный процесс оценки проекта, предусматривающий изучение его перспектив, деловых качеств клиента, экономической жизнеспособности проекта, перспектив конъюнктуры в данном сегменте рынка.

Но в отличие от западной финансовой системы исламские банки не тормозят развитие предпринимательства. Краткосрочное финансирование сделок нежелательно для этих банков по двум причинам: во-первых, оно не способствует долгосрочному экономическому росту, во-вторых, по религиозным причинам данная операция может расцениваться как процентная ссуда.

По исламской модели применение ресурсов или обмен не воспринимается в качестве эксплуатации в случае, если это экономически оправдано или если не установлено заранее обязательное к выплате вознаграждение за ресурс. Исламский банк получает доход только от благополучно завершённых сделок. Капитал банка остается вне риска, если банк не принимает частного участия в финансировании собственными средствами.

Исламская финансовая модель в Казахстане представлена лишь представительством ИБР. Этого явно недостаточно. Формирующийся Региональный финансовый центр в г. Алматы не ориентирован на игроков на основе исламских моделей финансирования. Возникает необходимость в организации в стране финансовых структур, специализирующихся на оказании финансовых услуг по правилам Шариата. Большого внимания заслуживает развитие инвестиционных банков, могущих работать по исламской финансовой модели.

Расширение сферы применения исламской модели дало бы возможность получить ряд весьма важных политических, социально-экономических результатов. Речь, прежде всего идет о том, что

- восстановятся конституционные права граждан страны, нарушенные в финансовой сфере, и будет обеспечиваться доступ клиентов к банковским услугам, придерживающихся ис-

лама. Этот политический эффект очень важен.

- расширится ресурсная база коммерческих банков за счет роста числа обслуживаемых клиентов внутри страны, это снизит объемы внешних заимствований, с чем связана угроза банковского кризиса, благотворно повлияет также на формирование среднего класса в Казахстане, на построение у нас новой социальной экономики евразийского типа, социализацию в экономике индивидов, бизнес - структур и государства.

- снизится уровень кредитных рисков банков вследствие того, что не требуется гарантирование фиксированных процентов вознаграждений, и значительная часть рисков падает на долю самих клиентов. Это будет способствовать усилению устойчивости банковской системы.

- стимулируется рост инвестиций в реальном секторе экономики, где образуется в основном предпринимательский доход, который в отличие от ссудного процента может заинтересовать клиентов с исламским вероисповеданием.

Таким образом, формирование национальной банковской системы, соответствующей потребностям и масштабам Казахстана, является важнейшим условием развития нашей страны и ее достойного выхода и укрепления на международном уровне. В этом направлении важным аспектом является необходимость увеличения доли проектного кредитования в структуре ссудного портфеля казахстанских банков. Безусловно, долгосрочное кредитование сопряжено с огромными рисками, но опыт исламской финансовой модели демонстрирует положительный опыт, на который могут опираться отечественные банки. Казахстану необходима высоко капитализированная, прозрачная и разветвленная национальная банковская система. Такая банковская система есть атрибут экономической независимости, политического суверенитета и национальной безопасности, важнейшая составляющая сильного государства, каким и должен стать Казахстан в ближайшей перспективе.

На основе анализа современной ситуации в банковской сфере Казахстана, в части кредитования и сохранения ликвидности банков, обоснована роль инвестиционного кредитования, определены причины сдерживающие проектное кредитование и рассмотрены проблемы источников кредитования, обоснована роль исламской модели инвестиционного кредитования и необходимость его активного развития в Казахстане.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ С УЧЕТОМ ПРЕВЕНТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ИДЕНТИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

МОРОЗ АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ, к.э.н., профессор  
Сибирский университет потребительской кооперации  
УСЕПЯН ЛИНА ХАЧИКОВНА, аспирантка  
Сибирский университет потребительской кооперации

Анализ и прогнозирование финансового состояния является одной из важнейших характеристик финансово-хозяйственной деятельности организации, определяющей ее способность к са-мофинансированию деятельности и функционированию в рыночной экономике. Она характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, а также целесообразным их размещением и эффективным использованием.

Финансовое состояние организации, его финансовая устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной и финансовой деятельности, а также влияние внешних условий макро- и микросреды.

Следует отметить, что в условиях нестабильной рыночной среды в 2009 г. начался новый виток кризиса, охвативший ранее устойчивые сферы предпринимательства, отрасли деятельности, предприятия и организации с различной организационно-правовой структурой и формой собственности. В 2010 г. намечены улучшения в экономической, социальной, финансовой сфере, а также в институциональной и инвестиционной среде.

На сегодняшний день в некоторых российских предприятиях, в том числе и в организациях потребительской кооперации, наблюдается кризисное или предкризисное финансовое состояние, ухудшение стабильности, уменьшение финансовой устойчивости, а также спад основной (производственной), финансовой, инвестиционной деятельности. Причинами финансового кризиса на предприятии могут стать и общий спад рынка, и неправильно выбранная стратегия развития, и неэффективная работа менеджмента. Независимо от этого для вывода компании из кризиса можно использовать универсальные инструменты: снижение затрат, стимулирование продаж, оптимизацию денежных потоков, работу с дебиторами и реструктуризацию кредиторской задолженности.

В условиях преодоления глубокого экономического, финансового кризиса значение анализа и прогнозирования финансового состояния возрастает и выражается в обосновании решений связанных с антикризисным управлением финансовыми ресурсами, имеющими первостепенное значение для деятельности

организации.

Оценкой эффективности и финансового состояния организации занимаются внешние и внутренние пользователи финансовой информации.

Как правило, собственники организации интересуют доходность капитала, финансовая устойчивость. Соответственно собственники или учредители рассчитывают рентабельность структуры капитала.

Как правило, персоналу (иными словами высшему, среднему звену менеджмента / управления и другим сотрудникам) интересна информация о занятости и оплате труда. Стимулирующим фактором эффективности работы персонала является стабильность и участие в прибыли.

Как правило, налоговым инспекциям и другим налоговым органам важна информация об уплате налогов в полном размере, а также финансовые результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Как правило, у кредиторов организации на первое место выходит плата за кредит, возврат кредита в срок и полностью. А во вторую очередь кредиторов интересует ликвидность, платежеспособность, положительный, чистый денежный поток.

Как правило, партнеров организации волнует положение предприятия на рынке, его доля в специализированном сегменте, активное участие в захвате новых ниш рынка и развитие, укрупнение старых. По возможности партнерам предоставляется финансовая информация о платежеспособности и конкурентоспособности.

Как правило, потенциальным и реальным инвесторам предоставляется информация о финансовом состоянии, инвестиционной привлекательности. Это делается для того, чтобы оценить успешность (эффективность) бизнеса, выявить слабые стороны бизнеса, сравнить текущую и прошлую деятельности, а также сравнить текущие показатели с отраслевыми стандартами. Финансово устойчивые организации являются желательными, так как финансово устойчивый бизнес является таким, который успешно гарантирует способность формировать прибыль для инвесторов и сохранять или увеличивать ее значение.

Как правило, менеджменту организации



должна предоставляться максимально возможная информация, включающая все выше перечисленные составляющие комплексной, объективной, точной, достоверной, существенной финансовой информации, с целью разработки и принятия более эффективного управленческого решения.

В настоящее время для различных предприятий, организаций, компаний и фирм актуально использование превентивных антикризисных механизмов, позволяющих предупредить, предотвратить, предвидеть приближающую нестабильность и риск, кризисные явления, а также последствия всех перечисленных явлений в хозяйствующих субъектах, а так же в экономике в целом.

Превентивные антикризисные механизмы - это совокупность средств и методов осуществления мониторинга хозяйственно-финансовой деятельности предприятия по выбранной системе показателей, обнаружения признаков кризиса, диагностики и идентификации финансового состояния предприятия и реализации мер предупредительного характера. Превентивные механизмы антикризисного управления предприятием направлены на выявление кризисных явлений в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и на полную нейтрализацию угрозы кризиса на его ранних стадиях.

Превентивные механизмы антикризисного управления организацией, которые идентифицируют его финансовые состояния, включают:

1) выбор системы показателей - индикаторов безопасности.

В работах В.В. Ковалева представлены общие правила разработки системы показателей. Поскольку по полному показателю невозможно получить полное представление о предприятии, то рекомендуется использовать систему показателей, которая может дать комплексную оценку его деятельности. Под "системой показателей" понимается такая система показателей, которая характеризует данное предприятие в совокупности взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного предприятия.

2) выбор пороговых значений индикаторов безопасности для классификации финансовых состояний предприятия опирается на различные подходы к отнесению числовых значений индикаторов безопасности, к определенным классам или к определенным финансовым состояниям предприятия. Эти подходы в основном базируются на знании планово-нормативных значений индикаторов безопасности, которые характеризуют нормальное финансовое состояние предприятия, и на знании их критических значений, превышение которых может свидетельствовать о вхождении в кризисное финансовое состояние.

3) определение периодичности контроля системы показателей - индикаторов безопасности в соответствии с принятой длительностью циклов управления предприятием (ежедневным,

недельным, декадным, месячным, квартальным и годовым). В период высокой динамики факторов внешней среды, несущих угрозу кризиса предприятия, состояние системы показателей - индикаторов безопасности требует ежедневно наблюдения.

4) осуществление мониторинга системы показателей - индикаторов безопасности.

Организуется в рамках общего мониторинга предприятия, как самостоятельный блок с целью выявления ранних признаков кризиса и идентификации финансового состояния предприятия. Мониторинг - это разработанный на предприятии механизм осуществления постоянного наблюдения за важнейшими текущими результатами финансовой деятельности в условиях постоянного меняющейся конъюнктуры финансового рынка. По результатам мониторинга осуществляются диагностика кризиса и идентификация финансового состояния предприятия.

5) диагностика финансового кризиса и идентификация финансового состояния предприятия. Диагностика финансового кризиса проводится в соответствии с классификацией финансово-вых кризисов предприятия, по нижеприведенным критериям:

1. по источнику возникновения выделяют кризисы, возникшие по внешним или внутренним причинам, по совместному действию;

2. по масштабам охвата кризис подразделяют на структурный или системный;

3. по структурным формам выделяют кризис вызванный неоптимальностью структуры капитала, активов и инвестиций; несбалансированностью денежных потоков; неоптимальностью прочих параметров финансовой деятельности;

4. по степени воздействия финансового кризиса - легкий, глубокий, катастрофический;

5. по периоду протекания - краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный;

6. по возможности разрешения выделяют кризисы, разрешаемые внутренними механизмами и внешней санацией, а также непреодолимый кризис;

7 по последствиям рассматривают кризисы оканчиваемые восстановлением финансовой деятельности в прежних параметрах; оканчиваемые обновлением финансовой деятельности на новой качественной основе; вызвавшие банкротство (ликвидацию) предприятия.

Результаты диагностики финансового кризиса служит характеристика кризиса по вышеперечисленным критериям.

Наряду с диагностикой финансового кризиса осуществляется идентификация финансового состояния предприятия, т.е. отождествление его по определенным критериям с одним из возможных финансовых состояний.

Известные превентивные механизмы идентификации финансовых состояний предприятия отличаются друг от друга системами показателей - индикаторов безопасности, крите-

риями и принципами классификации финансовых состояний.

б) выбор группы механизмов антикризисного управления по результатам идентификации финансового состояния предприятия. В отечественной экономической литературе рассмотрены различные модели превентивных антикризисных механизмов, идентифицирующих финансовое состояние предприятия. Представителями таких механизмов, реализующих разные подходы, можно назвать:

- модель анализа финансовых коэффициентов И.А. Бланка;
- модель балльных оценок Н.А. Никифоровой;
- модель направленности динамики индикаторов безопасности О.В. Вишневецкой и др.

Информационной базой проведения анализа является бухгалтерская финансовая отчетность.

Идентификация финансового состояния одного и того же предприятия по разным моделям дает возможность оценить преимущества и недостатки, степень сложности и трудоемкости применяемых подходов к разработке этого антикризисного механизма.

В данной научной статье для идентификации финансового состояния организации мы решили применить: модель балльных оценок Н.А. Никифоровой, модель рейтингового числа Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, модель У.Бивера.

Модель балльных оценок Н.А. Никифоровой

Модель балльных оценок Н.А. Никифоровой представляет экспресс-диагностику финансового кризиса предприятия [1, с.91]. Сущность модели заключается в классификации предприятий по уровню финансового риска. Результатом экспресс-анализа является отнесение предприятия к определенному классу в зависимости от "набранного" количества баллов, исходя их фактических значений его финансовых коэффициентов по данным бухгалтерской отчетности. Основой модели является таблица границы классов согласно критериям оценки финансового состояния предприятия (см. табл.1).

**Таблица 1.**  
**Границы классов согласно критериям оценки финансового состояния предприятия по модели балльных оценок Н.И. Никифоровой**

Показатели	Шкала оценок				
	1 класс значение балл	2 класс значение балл	3 класс значение балл	4 класс значение балл	5 класс значение балл
1	2	3	4	5	6
Коэффициент абсолютной ликвидности	20,7 14,0	0,6920,50 13,87 10	0,4920,30 9,876,0	0,2920,10 5,872,0	<0,10 1,870
За каждый пункт снижения снимается по 0,2 балла					
Коэффициент критической оценки*	21,0 11,0	0,9920,80 10,877	0,7920,70 6,875,0	0,6920,60 4,873,0	20,59 2,870
За каждый пункт снижения снимается по 0,2 балла					
Коэффициент текущей ликвидности	22,0 20,0 <u>1,722,0</u> 19,0	1,6921,5 18,7713,0	1,4921,30 12,777,0	1,2921,0 6,771,0	20,99 0,770
За каждый пункт снижения снимается по 0,3 балла					
Доля оборотных средств в активах	20,5 10,0	0,4920,40 9,8718	0,3920,30 7,876,0	0,2920,20 5,874,0	20,20 3,870
За каждый пункт снижения снимается по 0,2 балла					
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	20,5 12,5	0,4920,40 12,279,5	0,3920,20 9,273,5	0,1920,10 3,270,5	20,10 0,2
За каждый пункт снижения снимается по 0,3 балла					
Коэффициент капитализации	0,7071,0 17,5717,1	1,0121,22 17,0710,7	1,2321,44 10,474,1	1,4521,59 3,270,5	21,52 0,270
За каждый пункт снижения снимается по 0,3 балла					
Коэффициент финансовой зависимости	0,6020,50 107,9	0,4920,45 8,076,4	0,4420,40 6,074,4	0,3920,31 4,070,8	20,30 0,470
За каждый пункт снижения снимается по 0,1 балла					
Коэффициент финансовой устойчивости	20,80 5	0,7920,70 4	0,6920,60 3	0,5920,50 2	20,49 170
За каждый пункт снижения снимается по 0,1 балла					

\*Коэффициент критической оценки называют еще коэффициент "лакмусовой бумаги". Он является показателем краткосрочной ликвидности.

Система показателей включает 8 показателей, характеризующих предприятие, в данном случае Раздольненское сельпо: ликвидность; платежеспособность; финансовую устойчивость.

Возможные числовые значения каждого показателя разбиты на 5 классов по степени риска, исходя из фактического уровня показателей и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок. [3, 159 с.] Последовательно сложив баллы по всем показателям, можно определить класс (финансовое состояние), к которому принадлежит анализируемое предприятие, по классификационной таблице финансовых состояний (см. табл.2).

**Таблица 2.**  
**Классификация финансовых состояний предприятия**

Класс предприятия, количество баллов, финансовое состояние	Описание финансового состояния предприятия
1	2
1 класс (100-97,6) баллов Абсолютная финансовая устойчивость	Предприятие с абсолютной финансовой устойчивостью, абсолютно платежеспособное. Финансовое состояние предприятия позволяет своевременно выполнять обязательства в соответствии с договорами и оставаться рентабельным
2 класс (94,3-68,6) баллов Нормальное финансовое состояние	Предприятие с нормальным финансовым состоянием, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание (неоптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования в пользу заемного капитала, опережающий рост кредиторской за долженности по сравнению с ростом дебиторской задолженности) Предприятие, финансовое состояние которого можно оценить как среднее: платежеспособность находится на границе минимально допустимого уровня, а финансовая устойчивость нормальная; либо наблюдается неустойчивое финансовое состояние из-за преобладания заемных источников финансирования, но при этом текущая платежеспособность сохранена
3 класс (65,7 – 39,0) баллов Среднее финансовое состояние	Предприятие с неустойчивым финансовым состоянием – структура капитала неудовлетворительная, платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений
4 класс (36,1 – 13,8) баллов Неустойчивое финансовое состояние	Предприятие с кризисным финансовым состоянием: неплатежеспособное и абсолютно неустойчивое
5 класс (10,9 – 0) баллов Кризисное финансовое состояние	

Расчет количества баллов каждого показателя производится в следующем порядке.

1. Расчет числового значения показателя по данным бухгалтерской отчетности предприятия, приведенная в приложении. Например, для коэффициента абсолютной ликвидности.

$$\text{Кал} = \text{ДС} / \text{КО} = (\text{с. 250} + \text{с. 260}) / \text{с.690}$$

$$\text{Кал на 2007 г.} = 83662 / 4879551 = 0,017$$

$$\text{Кал на 2008 г.} = 137490 / 4056055 = 0,034.$$

2. Определение класса показателя и соответствующих диапазонов изменения числовых значений показателей и баллов по табл. 1.

В 2007 г. и в 2008 г. показатели Кал = 0,017 и Кал = 0,034 соответственно соответствуют 5 классу и диапазону <0,10 / 1,8?0.

3. Расчет количества пунктов снижения (за пункт снижения принято значение 0,01) путем деления верхнего предела диапазона и числового значения показателя.

$$\text{За 2007 г.} = 0,01?(0,10 - 0,017) / 0,01 = 0,083$$

$$\text{За 2008 г.} = 0,01?(0,10 - 0,034) / 0,01 = 0,066$$

4. Расчет количества баллов снижения

$$\text{За 2007 г.} = 0,083 ? 0,2 = 0,0166 \quad \text{За 2008 г.} = 0,066 ? 0,2 = 0,0132$$

5. Расчет количества баллов показателя путем вычитания из верхнего предела диапазона баллов - число снижения баллов

$$\text{За 2007 г.} = 1,8 - 0,0166 = 1,7834 \quad \text{За 2008 г.} = 1,8 - 0,0132 = 1,7868$$

Таким образом, коэффициент ликвидности в 2007 г. оценивается в 1,7834 баллов, а в 2008 г. - 1,7868 баллов. Аналогично делаются выводы по всем показателям представленным и рассчитанным выше.

Сумма баллов показателей определяет класс предприятия и идентифицирует финансовое состояние предприятия. В 2007 г. сумма составила 10,8172 баллов, а в 2008 г. - 11,2467 баллов.

По критериям табл. 2. полученное количество баллов соответствует 4 классу с диапазоном (13,8?36,1) баллов. Соответственно Раздольненскому сельпо присваивается неустойчивое финансовое состояние, структура капитала характеризуется как неудовлетворительное, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений. По существу такое финансовое состояние предприятия соответствует предкризисному финансовому состоянию и требует применения антикризисных механизмов финансовой стабилизации.

Модель рейтингового числа Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова

Данная модель позволяет [2, с. 119] оценить финансовое состояние предприятия по численности рейтингового числа R в следующем уравнении:

$$R = 2 \text{ Косс} + 0,1 \text{ Ктл} + 0,8 \text{ Ки} + 0,45 \text{ Км} + \text{Кпр},$$

где R - рейтинговое число модели Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова;

Косс - коэффициент обеспеченности собственными средствами;

Ктл - коэффициент текущей ликвидности;

Ки - коэффициент оборачиваемости акти-

вов;

Км - коммерческая марка (рентабельность реализации про-дукции);

Кпр - рентабельность собственного капитала.

Если R ? 1, то финансовое состояние предприятия характеризуется как удовлетворительное.

Если R ? 1, то финансовое состояние предприятия характеризуется как неудовлетворительное.

Пример идентификации финансового состояния организации потребительской кооперации, т.е. Раздольненского сельпо по данным полученной бухгалтерской финансовой отчетности, сведен в табл. 3., в которой рассчитаны 5 показателей, их весовые коэффициенты, а также рейтинговое число R.

**Таблица 3**  
**Результат расчета рейтингового числа по Раздольненскому сельпо за 2007-2008 гг.**

Показатель, формула и расчет	Весовой коэффициент	Рейтинговое число
1	2	3
1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами Косс=(СК-ВНА)/ОА	2	
за 2007 г. (7824865 - 7074539) / 5629877 = -1,118		-2,23
за 2008 г. (4567913 - 8249309) / 7629957 = -0,482		-0,10
2. Коэффициент текущей ликвидности Ктл=ОА/КО	0,1	
за 2007 г. 5629877 / 4056055 = 1,388		0,14
за 2008 г. 7629957 / 4879551 = 1,564		0,16
3. Коэффициент оборачиваемости активов Ки=В/Б	0,08	
за 2007 г. 79270943 / 12704416 = 6,240		0,50
за 2008 г. 54967479 / 15879266 = 3,462		0,28
4. Коммерческая марка (рентабельность реализации продукции) Км=Пр/В	0,45	
за 2007 г. 4388199 / 79270943 = 0,055		0,02
за 2008 г. 3509927 / 54967479 = 0,064		0,03
5. Рентабельность собственного капитала Кпр=ЧП/СК	1	
за 2007 г. 4388199 / 7824865 = 0,557		0,56
за 2008 г. 3509927 / 4567913 = 0,768		0,77
Общее рейтинговое число R		
за 2007 г.	Сумма	-1,01
за 2008 г.		1,34

Таким образом, в 2007 г. значение рейтингового числа составляет -1,01, т.е. R = -1,01 => (следовательно) R < 1. Данное неравенство говорит о том, что финансовое состояние анализируемого предприятия, Раздольненского сельпо, характеризуется как неудовлетворительное. А в 2008 г. значение рейтингового числа составляет 1,34, т.е. R = 1,01 => (следовательно) R > 1. Данное неравенство говорит о том, что финансовое состояние анализируемого предприятия, Раздольненского сельпо, характеризуется как удовлетворительное. В этом случае для улучшения финансового состояния организации рекомендуется применять механизмы финансовой стабилизации.

Модель системы показателей У. Бивера

Известным финансовым аналитиком У. Бивером предложена система показателей для оценки финансового состояния предприятия с нормативными значениями, использующими аналитические данные зарубежных экономик [1, с.120].

Для возможности использования этой модели в условиях России Н.А. Никифорова предложила нормативные значения показателей,

которые применимы в российских условиях (табл. 4).

**Таблица 4**  
**Модель идентификации финансовых состояний предприятия по системе показателей У. Бивера применительно к российской отчетности на примере Раздольненского сельпо**

Показатель, расчетная формула	Значение показателей для финансовых состояний предприятия		
	Нормальное	Неустойчивое	Кризисное
1	2	3	4
1. Коэффициент Бивера $Kб = (\text{чистая прибыль} + \text{амортизация}) / \text{заемный капитал}$	> 0,35	0,17 ? 0,3	0,16 – (-0,15)
2. Коэффициент текущей ликвидности $Kтл = \text{оборотные активы} / \text{текущие обязательства}$	> 2	1 ? 2	? 1
3. Экономическая рентабельность, % $ROA = (\text{чистая прибыль} / \text{итог баланса}) ? 100\%$	> 6	5 ? 2	1 – (-22%)
4. Финансовый леверидж, % $Kфл = \text{заемный капитал} / \text{итог баланса, \%}$	< 35 %	(10 ? 60)%	> 80%
5. Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными активами $Kп = (\text{собственный капитал} - \text{внеоборотные активы}) / \text{оборотные активы}$	> 0,4	0,3 ? 0,1	< 0,1

Расчет показателей У. Бивера для данных финансовой отчетности (формы 1 и 2) предприятия, сведены в табл. 5.

По табл. 5 видно, что часть показателей соответствует неустойчивому финансовому состоянию, а другая часть - нормальному. Неоднозначность оценки финансового состояния предприятия по этой модели требует более тщательного выбора антикризисных механизмов.

**Таблица 5**  
**Результат идентификации финансового состояния Раздольненского сельпо по отдельным показателям У. Бивера**

Расчет показателей	Соответствие показателя финансовому состоянию предприятия (по табл.4)
1	2
1. Коэффициент Бивера $Kб = (ЧП + Ам*) / (ДО + КО)$	
за 2007 г. $(4388199 + 2834577) / (0 + 4879551) = 1,48$	Нормальное фин. сост.
за 2008 г. $(3509927 + 1174770) / (0 + 4056055) = 1,15$	Нормальное фин. сост.
2. Коэффициент текущей ликвидности $Kтл = ОА / КО$	
за 2007 г. $5629877 / 4056055 = 1,388$	Неустойчивое фин. сост.
за 2008 г. $7629957 / 4879551 = 1,564$	Неустойчивое фин. сост.
3. Экономическая рентабельность, % $ROA = (ЧП / Б) ? 100\%$	
за 2007 г. $(4388199 / 12704416) ? 100\% = 34,54$	Нормальное фин. сост.
за 2008 г. $(3509927 / 15879266) ? 100\% = 22,10$	Нормальное фин. сост.
4. Финансовый леверидж, % $Kфл = (ДО + КО) / Б$	
за 2007 г. $((0 + 4879551) / 12704416) ? 100\% = 38,41$	Нормальное фин. сост.
за 2008 г. $((0 + 4056055) / 15879266) ? 100\% = 25,54$	Нормальное фин. сост.
5. Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными активами $Kп = (СК - ВНА) / ОА$	
за 2007 г. $(7824865 - 7074539) / 5629877 = 0,13$	Нормальное фин. сост.
за 2008 г. $(11823211 - 8249309) / 7629957 = 0,47$	Неустойчивое фин. сост.

\*В бухгалтерской отчетности по формам 1 и 2 отсутствуют данные о ? амортизационных отчислениях, поэтому за Ам принята разница сумм основных средств на начало и конец года

Учитывая проведенный анализ финансового состояния Раздольненского сельпо, невозможно дать однозначный вывод о финансовом состоянии организации потому что, по модели балльных оценок Н.А. Никифоровой Раздольненское сельпо характеризуется, как организация с неустойчивым финансовым состоянием, у которого структура капитала - удовлетво-

рительная, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений. По модели рейтингового числа Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова организация в 2007 г. показывает неудовлетворительную структуру баланса, а в 2008 г. уже удовлетворительную. Следовательно, прослеживается тенденция улучшения. В модели системы показателей У.Бивера по большинству показателей в 2007-2008 гг. оказалось нормальное финансовое состояние.

В этом случае для улучшения финансового состояния организации рекомендуется применять оперативные механизмы финансовой стабилизации:

1. Ускоренный перевод части активов предприятия в денежную форму, т.е. продажа краткосрочных финансовых вложений по цене покупателя; продажа избыточных производственных запасов и др.

2. Ускоренное частичное деинвестирование внеоборотных активов для роста положительного денежного потока, т.е. проведение операций возвратного лизинга, аренда оборудования, ранее намечаемого к приобретению в процессе обновления основных фондов и др.

3. Ускорение сокращения размера краткосрочных финансовых обязательств для снижения отрицательного денежного потока, т.е. увеличение периода предоставляемого поставщику товарного (коммерческого) кредита и др.

#### Литература:

- Вишневская О.В. Антикризисное управление. - Ростов н/Д: Феникс, 2008, 131 с.
- Антикризисное управление. Учебное пособие для технических вузов/под ред. Минаева Е.С. и Панагушина В.П. - М.: Приор, 1998.
- Донцова Л.В., Никифорова Н.И. Анализ финансовой отчетности. М: Лабиринт, 2008, 368 с.

## ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

БЕРЕЗЮК В. И., к.э.н., доцент, КЭУК, Караганда, Казахстан

Глобализация экономических и общественных отношений, интеграция Казахстана в международное экономическое сообщество, выдвигают необходимость повышения финансовой прозрачности и управляемости казахстанских предприятий. Стратегическая роль в этом отводится аудиту, призванному обеспечить информацию о достоверности финансовой отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Казахстанский рынок аудиторских услуг с начала 2000-х г.г. активно развивается, о чем свидетельствует высокий ежегодный прирост совокупной выручки, который в 2009 г. составил 38,5 %.

Важным направлением является дальнейшее совершенствование аудиторской деятельности, включая ужесточение требований к независимости аудиторов и строгому следованию ими норм профессиональной этики, изменение системы аттестации аудиторов, усиление контроля за деятельностью аудиторских организаций и аудиторов, развитие саморегулирования в этой сфере.

В условиях, когда аудит имеет сформировавшуюся базу развития и количественная сторона проблемы преодолена, первостепенное значение приобретает проблема качества аудиторских услуг, которая превращается в главное средство осуществления национальной политики в сфере аудиторской деятельности. Качественная составляющая аудиторских услуг позволит увеличить полезность и эффективность аудита для экономики.

Обеспечение качества аудиторских услуг необходимо в целях укрепления позиций казахстанского аудита на внутреннем и внешнем рынке, повышения конкурентоспособности и международного признания. Концентрация аудиторского бизнеса, формирование национальных сетей и интеграция в сети международные выдвигают новые требования к корпоративному управлению, технологиям оказания аудиторских услуг, разработке внутрифирменных стандартов аудиторских организаций, что становится возможным при наличии качественной теоретической, методологической и организационной базы аудита.

Современную организацию работ по качеству аудита невозможно, а практически нецелесообразно и неэффективно строить на глобальном усилении контроля. В условиях расширения аудиторского бизнеса и экстенсивного роста, важно не просто обеспечить качество аудиторских услуг, но и обеспечить постоянное повышение качества аудиторских услуг, что становится возможным в рамках управления качеством.

Актуальные проблемы развития и качества аудита необходимо решать на базе стандартов аудиторской деятельности, которые отражают степень разработки теоретической и методологической базы, организацию аудиторской деятельности, являются одним из основных элементов регулирования аудита и обеспечения качества аудиторских услуг.

Для казахстанского аудита необходимы механизмы обеспечения качества аудиторских услуг, повышения эффективности организации и регулирования аудиторской деятельности. Эти механизмы должны быть определены и созданы. Главной целью развития аудиторской деятельности должно быть признано и установлено обеспечение всестороннего качественного совершенствования аудиторских услуг.

Теоретическое исследование содержания и сущности аудита показало, что имеют место различные трактовки данного понятия в странах с развитой рыночной экономикой (США, Великобритания) и казахстанском законодательстве. Анализ многообразных трактовок и определений позволил выявить узкое представление об аудиторской деятельности в казахстанском законодательстве. Зарубежные авторы рассматривают различные виды аудита - финансовый аудит, управленческий, государственный, операционный, внешний и внутренний аудит. Во всех определениях понятие аудит используется для описания видов деятельности. В Законе РК "Об аудиторской деятельности" термины "аудит" и "аудиторская деятельность" приравниваются.

Исследование содержания понятий "аудит", "аудиторская деятельность", видов аудита, сопутствующих аудиту услуг проводилось в целях определения понятия "аудиторская услуга", которое отсутствует в казахстанском законодательстве, с последующим рассмотрением социально-экономического содержания и особенностей правовой регламентации аудиторских услуг.

Услуга применительно к условиям рыночной экономики представляет собой с одной стороны, специфическую потребительскую стоимость, с другой стороны, специфические экономические отношения. Как выражение такого рода отношений услуга есть экономическая категория, сущность которой можно выразить следующим образом: "услуга выражает экономические отношения общественного бестоварного обмена, объектом которого является непосредственно труд в качестве специфической деятельности".

Услугу обычно связывают с результатом, результат услуги оценивается потребителем. Поэтому в определении услуги по междуна-

родному стандарту ИСО 9004.2: 1991 "Общее руководство качеством и элементы системы качества. Руководящие указания по услугам" результат стоит на первом месте: "услуга - это результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственная деятельность исполнителя по удовлетворению потребностей потребителя". Ключевыми словами определения являются: потребитель и потребности, исполнитель и собственная деятельность исполнителя, а также собственная деятельность исполнителя по удовлетворению потребностей потребителя.

Проведенное исследование позволило определить понятие аудиторская услуга. Аудиторская услуга - нематериальная услуга, является результатом аудиторской деятельности по выполнению аудиторского задания и выражение различной степени уверенности, обеспеченной аудитором. Цель аудиторской услуги заключается в выражении мнения о достоверности финансовой отчетности аудируемого субъекта и возможности успешно функционировать в будущем.

Социально-экономическое содержание аудиторских услуг проявляется в их направленности на удовлетворение потребностей заинтересованных пользователей в достоверной финансовой информации и повышение экономической эффективности деятельности субъектов путем ее оптимизации.

Наиболее полно социально-экономическое содержание аудиторских услуг раскрывается принципами аудита, которые определяют его методологию и практику: независимость, честность, объективность, профессиональная компетентность и добросовестность, конфиденциальность, профессиональное поведение.

Аудит всех видов (особенно финансовый) базируется на необходимости снижения информационного риска для заинтересованных пользователей. Уровень качества, который стремятся достичь аудиторы, обозначается понятием надежность. Критериями надежности бухгалтерской информации являются такие ее признаки как релевантность, полезность, своевременность, последовательность, сравнимость, благоразумие, нейтральность и др.

В ходе осуществления аудиторской деятельности формируется рынок аудиторских услуг, который развивается на основе законов спроса и предложения, механизма свободного ценообразования и конкуренции, принципа договорных отношений, экономической ответственности сторон. Конечным продуктом аудиторской деятельности является аудиторская услуга.

Продукция (услуги) должны быть способны удовлетворять потребность, иначе они лишены качества. Согласно стандарту ИСО 8402, "качество - совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности". В казахстанском законодательстве об аудиторской деятельности

определение понятия "качество аудиторской услуги" отсутствует.

Проведенное исследование позволило дополнить и развить представление о "качестве аудита" как экономической категории, определением понятия "качество аудиторской услуги". Качество аудиторской услуги - это характеристика аудиторской деятельности, проявляющаяся в совокупности теоретических, методологических и организационных свойств аудиторской услуги, которые способны удовлетворять потребности заинтересованных пользователей и повышать доверие к аудитору.

Общественная и экономическая значимость аудиторских услуг выдвигают необходимость обеспечения качества аудиторских услуг.

Исследование показало, что все возможные воздействия на качество делятся на факторы, влияющие на качество и условия, обеспечивающие качество. Такое деление важно при формировании методологии и организации работ по качеству аудиторских услуг, так как способность факторов влиять на улучшение качества в значительной степени зависит от условий обеспечения качества.

В ходе исследования выявлены условия, которые способствуют реализации факторов (теоретического, методологического и организационного характера), влияющих на качество аудиторских услуг, и обеспечивают качество аудиторских услуг определенного уровня. Многообразные условия обеспечения качества аудиторских услуг были агрегированы по следующим четырем группам:

- общеэкономические условия (состояние национальной экономики, система налогообложения, принципы ценообразования, трудовое законодательство, регулирование предпринимательской деятельности и другие элементы хозяйственного механизма);

- условия аудиторской деятельности (разработка нормативно-правовой базы, элементы регулирования аудиторской деятельности, состояние аудиторских стандартов, система контроля качества услуг и др.);

- региональные условия (размещение аудиторской организации, особенности экономического развития региона, поддержка малого и среднего бизнеса, наличие экономического потенциала в регионе и др.);

- внутрифирменные условия (цели, задачи и масштабы деятельности аудиторской организации, корпоративная этика и независимость, организация управления, условия и оплата труда, кадровый состав, профессионализм, др.).

Условия обеспечения качества оказывают решающее воздействие на те конкретные факторы, которые непосредственно изменяют свойства аудиторских услуг и создают аудиторские услуги необходимого качества.

Одним из инструментов повышения качества оказания аудиторских услуг являются публикуемые в средствах массовой информации рейтинги аудиторских организаций - популярный механизм сравнения качества аудиторских

организаций, завоевавший прочные позиции качества. При этом важно использовать выверенные методологии и методики определения рейтингов, позволяющие получить научно обоснованные и достоверные результаты.

Цели определения рейтинга следующие:

- предоставление общественности информации для принятия решений (клиентам; политикам; фондам; работодателям; международным организациям);
- способствование развитию конкуренции аудиторских организаций;
- стимулирование по созданию и развитию центров обеспечения качества внутри аудиторских организаций.

Показатели качества комплексной деятельности аудиторских организаций, по которым строился рейтинг, складывались из трех независимых категорий: во-первых, ресурсы аудиторской организации, в которые входили успехи и достижения аудиторов, обеспеченность финансовыми ресурсами. Во-вторых, оценка аудиторской организации изнутри аудиторами и их помощниками, которые работают в этой аудиторской организации; в-третьих, оценка аудиторских организаций общественностью страны, центральными и региональными исполнительными органами, представителями крупных, средних и малых компаний.

Обеспечение качества аудиторских услуг рассматривается как создание необходимых условий для реализации факторов, влияющих на качество аудиторских услуг, поддержание заданного уровня качества услуг в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов и потребностями рынка.

Наряду с разработкой теоретических, методологических и организационных положений, исследование содержит практические рекомендации и выводы, использование которых может внести определенный вклад в разработку и реализацию политики реформирования казахстанского аудита.

#### Список литературы:

1. Сборник Международных Стандартов Аудита, Выражения уверенности и Этики. Алматы, 2007 - 1260 с.
2. Абленов Д. О. Аудит: теория и практика: Учебник - Алматы: Экономика, 2005 - 420 с.
3. Ержанов М. С. и др. Аудит - 1: Учебник - Алматы: Издательство "Бастау", 2005 - 382 с.
4. Соболева Н. Г. Внутрифирменные стандарты как условие повышения качества аудита / / Дисс..., к.э.н., Санкт-Петербург, 2008
5. Чае В. Т. Качество аудиторской деятельности: проблемы и решения // Журнал "МСФО и МСА в кредитной организации" № 5 - 2006
6. Сайт ПАО "Палата аудиторов Республики Казахстан" // [www.audit.kz/](http://www.audit.kz/)

УДК 336.226 (574)

## К СТРАТЕГИИ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА РК: ИНВЕСТИРОВАНИЕ И СТАБИЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

СЕМБЕКОВ А.К., д.э.н., профессор

Минерально-сырьевой комплекс Казахстана представляет собой развитую и сложную систему добычи природных энергетических ресурсов, их обогащения, распределения, потребления и использования во всех отраслях национального хозяйства.

Развитие минерально-сырьевого комплекса Республики Казахстан связано с решением актуальных задач в рамках реализации основных приоритетных направлений развития, которые были озвучены Президентом страны в послании народу Казахстана и направлены, прежде всего, на повышение уровня эффективности и макроэкономической отдачи добывающего сектора, диверсификацию и формирование новых направлений обеспечения роста экономики, реализацию "прорывных" проектов международного значения.

Развитие отраслей минерально-сырьевого комплекса признано одним из приоритетов данной стратегии и ориентировано на решение перспективных задач обеспечения экономического роста и поддержания макроэкономической стабильности [1].

Республика Казахстан относится к числу традиционно нефтегазодобывающих стран. Наличие крупных нефтегазоносных структур предопределило небывалый интерес со стороны многочисленных зарубежных компаний, в особенности наиболее известных мировых лидеров в этой области.

Стратегия развития Республики Казахстан до 2030 года содержит четко выраженный уклон, где говорится о необходимости "быстрого увеличения добычи и экспорта нефти и газа с целью получения доходов, которые будут способствовать устойчивому экономическому росту и улучшению жизни народа".

По объему разведанных запасов нефти она занимает 13-е место, по газу и конденсату - 15 среди мировых нефтяных держав. Основными источниками увеличения добычи в настоящее время и в прогнозном периоде останутся уже разведанные, вовлеченные в эту стадию месторождения Западного Казахстана.

Помимо предполагаемых и довольно значительных нефтегазовых ресурсов Казахстан обладает мощной минерально-сырьевой базой

для развития угольной и уранодобывающей промышленности. Он занимает места в первой мировой дюжине государств по годовой добыче угля (более 79 млн. тонн). Казахстан является также мировым лидером по запасам урана, имея, по существующим на сегодня оценкам, в своих недрах около 25% запасов планеты.

Стратегия развития Казахстана до 2030 года определяет роль минерально-сырьевого комплекса (МСК) как экономической базы устойчивого развития государства.

Целью данной стратегии является достижение самообеспечения энергетическими ресурсами экономики и населения, производство конкурентоспособных ресурсов с предложением их на мировые энергетические рынки.

В стратегии определены три основных направления:

Первое - это быстрый прорыв Казахстан на мировые рынки энергоносителей за счет привлечения к нефтегазовым проектам международных нефтяных монополий, в целом зарубежных деловых кругов, крупных инвестиций, лучших мировых технологий. Казахстан стремится быстро и эффективно использовать свои углеводородные запасы, привлекая для решения этой задачи богатых партнеров.

Второе - создание системы экспортных трубопроводов для транспортировки нефти и газа с тем, чтобы ликвидировать транспортную и монопольную зависимость от одного потребителя. Развитие транспортной системы позволит увеличить производство нефти, как на то рассчитывают казахстанские специалисты, до 120-170 млн. тонн к 2015 году.

Третье направление - стратегия государства по использованию топливных ресурсов на усиление интереса крупных стран мирового сообщества к Казахстану как к поставщику топлива мирового значения. Как заявил Президент страны Н.А. Назарбаев, "мы готовы к широкому сотрудничеству с США, Россией, Китаем, Японией, государствами Западной Европы. Экономические интересы этих стран и компаний в экспорте наших ресурсов на регулярной и стабильной основе будут способствовать развитию независимого и процветающего Казахстана" [1].

За период 2000-2008 гг. было введено новых основных средств по отраслям МСК на сумму свыше 200 млн. тенге, в том числе: добыча угля - около 35 млн. тенге, добыча сырой нефти и природного газа - 112 млн. тенге, производство и распределение электроэнергии, газа и воды - 99 млн. тенге. При этом на долю нефтегазового комплекса приходилось 86,3% от общего объема новых основных средств [2].

Тем не менее, несмотря на значительный рост наличия основных средств, износ основных средств отраслей МСК представляет большую проблему. Особо можно выделить угольную промышленность, где износ основных средств составляет 54,2%. В целом по отраслям МСК износ основных средств составляет 37,7%, причем

наблюдается тенденция роста объемов износа основных средств.

Состояние и технический уровень действующих отраслей МСК становятся критическими. Наибольший износ наблюдается по машинам и оборудованию, где степень износа в горнодобывающей промышленности достигла 57,9%, а в электроэнергетике - 43,9%. Тем более такое положение становится угрожающим, если учитывать длительность и капиталоемкость инвестиционных циклов в отраслях МСК.

Потребность в инвестициях для расширенного воспроизводства превосходит ввод новых средств. К тому же в отраслях МСК наблюдаются достаточно низкие коэффициенты обновления основных средств: добыча угля - 6,7, добыча сырой нефти и природного газа - 16,4, производство и распределение электроэнергии, газа и воды - 7,1. Можно сравнить данные коэффициенты со сложившимися западными стандартами на уровне 20-25. При этом следует учитывать большой процент полностью изношенных основных средств в угольной промышленности - 32,4%.

Рост инвестиций в МСК за период 2000-2008 гг. обусловил рост объема продукции МСК в денежном и натуральном выражении. Показатели натурального объема продукции МСК и объема инвестиций имеют тесную зависимость.

В структуре привлеченных средств преобладающими являются иностранные средства, которые в 2007 г. составили 110079 млн. тенге, или 65% всех привлеченных средств в промышленности. Наибольший удельный вес иностранные средства занимают в нефтегазовом секторе - 79,8%. В целом по отраслям МСК доля иностранных средств составляет 17,5% от всего объема инвестиций в основной капитал. Примечательно, что наблюдается рост кредитов банков-резидентов в отрасли МСК и, особенно в нефтегазовый комплекс.

В целом выполнение финансовых обязательств в сфере недропользования за 2007 году составило 17,9 млрд. долл., в том числе инвестиции в недропользование - 10,6 млрд. долл. (59%), косвенные расходы - 1,6 млрд. долл. (31%), затраты на страхование - 92,5 млн. долл. (1%), перечисления в ликвидационный фонд - 26,7 млн. долл. (менее 1%).

Развитие мировой нефтяной промышленности за последние десятилетия XX в. характеризуется значительными переменами в ее структуре, происходящими в основном под воздействием следующих факторов:

- возрастающие трудности по открытию новых запасов для возмещения текущих объемов добычи нефти;
- концентрация основных мировых запасов нефти в руках небольшой группы принадлежащих отдельным государствам нефтяных компаний, превратившихся в жизнеспособных конкурентов на мировых рынках нефти;
- распространение новых технологий в развивающихся странах.



Общий рост добычи нефти в мире сопровождается увеличением количества нефтедобывающих стран. Еще недавно ее добывали в ограниченном числе стран, теперь же их количество превысило 60. Во многих странах наблюдался такой высокий темп роста добычи нефти, что позволило им выйти в первую десятку за несколько лет. Например, в Ливии добыча углеводородов началась с 1961 года, а в 1964 г. эта страна вышла на 8-е место в мире по нефтедобыче.

По данным МЭА потребление нефти в мире в 2008 году возрастет. Так, в 2007 году потребление нефти в мире увеличилось по сравнению с предыдущим годом на 1,7% и достигло около 85,9 млн. баррелей в день. В 2008 году потребление увеличится еще на 2,4% и достигнет 88,0 млн. баррелей.

В последние три десятилетия большую часть нефти, поступающую на мировой рынок, добывали частные компании (часто - транснациональные). Примерно 40% нефти добывали индустриально развитые государства, входящие в Организацию Экономического Сотрудничества и Развития, которые обеспечивали и львиную долю капиталовложений.

Однако по оценкам Международного Энергетического Агентства, в ближайшие 20 лет до 90% нефти, добываемой из новых месторождений, будет поступать из развивающихся стран. Причем большая часть инвестиций будет приходиться на долю нефтяных компаний, либо напрямую принадлежащих государствам, либо контролируемых ими.

Как показывает мировой опыт, национальные нефтяные компании во всем мире образовывались в различных условиях и успешно решали и решают поставленные перед ними задачи. Несомненной выглядит общая цель создания НКК во всех странах - это гарантированное обеспечение поступления значительной части экономической ренты правительствам своих стран.

Исследовательский центр Baker Institute опубликовал исследование о настоящем и будущем государственных нефтяных структур. По его данным, в 2005 году эти компании контролируют 10% мировых запасов нефти. Дополнительно к этому, еще 6% мировых запасов нефти принадлежат фирмам, которые находятся под косвенным контролем государств (либо государства владеют значительными пакетами их акций, либо назначают топ-менеджеров). Для сравнения, частные энергетические корпорации, акции которых находятся в свободной продаже на мировых финансовых рынках, контролируют менее 10% мировых запасов. Бюллетень Petroleum Intelligence Weekly в 2006 году опубликовал рейтинг крупнейших нефтяных компаний мира, ранжировав их на основе объемов разведанных запасов "черного золота". В первую двадцатку вошли 14 государственных или полугосударственных компаний.

Международное Энергетическое Агентство прогнозирует, что в ближайшие 30 лет понадобятся инвестиции в размере 2,2 трлн. долл., чтобы обеспечить потребности человечества в нефти.

В соответствии с долгосрочной Стратегией развития страны до 2030 года, а также, одобренной Правительством Республики Казахстан, Концепцией развития газовой отрасли Республики Казахстан до 2015 года предусматривается качественное изменение подходов к вопросам использования имеющихся газовых ресурсов страны. С решением проблем утилизации добываемого попутного газа, как сдерживающего фактора дальнейшего роста добычи нефти, сфера добычи, переработки и реализации газа должна стать одной из основных базовых отраслей развития экономики страны.

Главной целью реализации Программы развития газовой отрасли в Республики Казахстан является кратное повышение социально-экономического эффекта от увеличения добычи и рационального использования внутренних ресурсов газа, а также транзитных возможностей газотранспортной системы в интересах более полного обеспечения потребностей внутреннего рынка и дальнейшего увеличения экспортного потенциала страны. Для достижения вышеуказанной цели в рамках Программы предполагается реализация ряда конкретных организационно-технических мероприятий и инвестиционных проектов.

Ожидается, что в рамках Программы будут разработаны региональные программы, осуществление которых позволит на уровне государственных органов и хозяйствующих субъектов создать условия для реализации базовых проектов газовой отрасли, с привлечением необходимых прямых инвестиций и внутреннего финансирования.

Исходя из стратегии развития минерально-сырьевого комплекса республики определяются следующие стратегически важные задачи (приоритеты): обеспечение притока инвестиций в экономику, использование валютных поступлений для модернизации национальной экономики, планирование средств, полученных от природных ресурсов на долгосрочную перспективу, охрана природы при добыче и переработке минерально-сырьевых ресурсов.

Добыча и переработка минерального сырья всегда являлись рискованной сферой вложения капитала с длительным сроком окупаемости. В связи, с чем корпорации стремятся минимизировать риск и осваивать месторождения в государствах с предсказуемой экономикой и стабильным политическим режимом. Всё большее число стран "третьего мира" берёт курс на развитие сырьевых отраслей промышленности за счёт средств иностранных инвесторов. Это обстоятельство с одной стороны, предоставляет крупным корпорациям возможность выбора объектов для инвестирования, а с другой ведёт к постепенному снижению мировых цен на боль-

шинство видов сырьевой продукции (главным образом, за счёт экономии на оплате труда).

Анализ современного состояния нефтеперерабатывающей промышленности показывает, что на дальнейшее развитие производства и эффективное использование иностранных инвестиций влияет ряд серьезных причин, к основным из которых можно отнести следующие:

- нарушение экономических и финансовых связей со странами СНГ и несовершенная система управления отраслью в новых условиях;

- сокращение объемов государственных инвестиций, что явилось главной причиной износа основных фондов, отсутствие запасных частей, недостаточный ввод в эксплуатацию новых месторождений;

- сложившаяся неэффективная, непрозрачная и во многом конфликтная система взаимоотношений между участниками добычи, переработки нефти и реализации нефтепродуктов;

- недостаточная проработанность механизма по привлечению и эффективному использо-

ванию иностранных инвестиций адекватного объективным условиям функционирования нефтяной промышленности при переходе к рыночным отношениям;

- снижение поставок сырья на переработку, проблемы неплатежеспособности потребителей и директивное распределение значительной части нефтепродуктов в качестве товарного кредита, недостатки в управлении со стороны иностранных компаний.

#### **Список использованной литературы**

- 1.Н.А. Назарбаев. Казахстан-2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Послание Президента страны народу Казахстана - "Казахстанская правда", 11 октября 1997г.

- 2.Программа развития ресурсной базы минерально-сырьевого комплекса страны 2003-2010 годы - Материалы Интернет-сайта информационно-аналитического центра Министерства энергетики и минеральных ресурсов РК [www.infocenter.kz](http://www.infocenter.kz).

УДК 338.439

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ

ПАНЗАРБЕКОВ У.З. - Институт экономики АПК и развития сельских территорий (г.Алматы)

Национальный (внутренний) продовольственный рынок обслуживает кооперативную, коммерческую и фермерскую торговлю, а также систему государственных закупок сельскохозяйственных продуктов на контрактной основе. Мировой рынок способствует углублению международного разделения труда, налаживанию механизма интеграции и координации, развитию межгосударственной специализации. Любой местный рынок может осуществлять прямые рыночные связи как с национальным, так и мировым рынками.

Таблица 1 - Классификация продовольственного рынка по основным признакам

Основные признаки	Классификация рынка
Территориальный охват	Мировой рынок Рынок международных образований (ЕС, СНГ, ЕвразЭС) Национальный рынок Региональные рынки Локальные рынки Местные рынки
Уровень обеспеченности продовольствием	Рынки стран-экспортеров сырья и продовольствия Рынки стран-импортеров сырья и продовольствия
Форма и стадии движения товаров	Оптовый рынок Розничный рынок
Уровень и структура доходов на человека	Рынки стран с низким уровнем доходов Рынки стран со средним уровнем доходов Рынки стран с высоким уровнем доходов
Срок хранения и реализации товаров	Рынок товаров длительного хранения Рынок скоропортящихся товаров
Продуктовый признак	Рынок зерна и зернопродуктов Рынок картофеля Рынок плодоовощной продукции Рынок сахара Рынок мяса и мясопродуктов Рынок молока и молокопродуктов Рынок масла растительного Рынок рыбы и рыбопродуктов и т. д.
Примечание: составлено автором по литературным источникам	

Всегда надо учитывать, что рынок аграрной продукции, в том числе и продовольствия, формируется под воздействием определенных факторов, вытекающих из особенностей самого аграрного производства. Многие исследователи выделяют следующие особенности [1,2].

1. Зависимость предложения аграрной продукции от погодных условий, которые ограничивают возможности контроля со стороны хозяйствующих субъектов за количеством и качеством продукции. И даже различные программы производственно-сбытовой деятельности, учитывающие влияние погодных условий, не могут в полной мере избавить хозяйство от отрицательных последствий неблагоприятных условий.

2. Конечным продуктом в аграрной дея-

тельности выступает не только сельскохозяйственная продукция с определенным уровнем затрат, но и плодородие почв как результат хозяйственной деятельности. Фермер не может ради высокой коммерческой выгоды поступиться плодородием земли, ведь это в ближайшем будущем грозит ему разорением или возросшими затратами по восстановлению гумусового слоя.

Непосредственная связь сельского хозяйства с природными процессами и плодородием земли обуславливает эволюционный характер аграрных преобразований, а именно осуществление медленных, постепенных количественных и качественных изменений, в том числе затрагивающих сами основы аграрного строя (то есть систему аграрных отношений - формы собственности на землю, социально - производственную структуру сельского хозяйства и пр.).

3. Из природной зависимости сельскохозяйственного производства вытекает еще одна существенная особенность формирования рыночных отношений. Речь идет о регионализации проводимых преобразований, привязки их к "конкретным условиям места и времени. Еще Л. В. Чайнов писал, что аграрный вопрос не может получить единого для всей страны решения и каждый район должен иметь свое собственное аграрное устройство /27, с. 10/. Однако учет местных условий не должен приводить к региональной автократии и местничеству в аграрных преобразованиях, ибо "волостные точки зрения на государственные вопросы являются самыми главными подводными камнями аграрной реформы" [3].

Следовательно, проявляется необходимость оптимального сочетания национальных (государственных) и локальных (региональных, местных) условий для успешного формирования и функционирования аграрного рынка, что усложняет реформирование аграрного производства.

4. Аграрное производство в большинстве своем носит сезонный характер, в нем создается большой объем скоропортящейся продукции, что вызывает необходимость с одной стороны, наличия специализированной системы хранения. Это увеличивает издержки производства. С другой - стремление товаропроизводителей в максимально сжатые сроки реализовать такую продукцию. Это позволит избежать значитель-

ных потерь выращенного урожая и, следовательно, снижения доходности производства.

5. Произведенная в сельском хозяйстве продукция, в большинстве случаев, территориально отдалена от рынков сбыта, что вызывает необходимость ее сбыта через различного рода посредников. Значение посреднических структур на рынках отдельных продуктов существенно варьирует, но везде увеличивается. Этот институт рыночных субъектов разнообразен: индивидуальные посредники (мелкооптовые); неорганизованные посредники (на западе они получили название сборщиков, объезжающих на машине несколько крестьянских хозяйств и закупающие продукцию), крупные компании, приобретшие известность на локальных и на национальных рынках. Но все они существуют за счет немалой доли дохода крестьянского хозяйства, которое вынуждено "делиться" с посредниками частью стоимости своей продукции.

6. Постоянство спроса на продовольствие и, следовательно, постоянство функционирования рынка аграрной продукции оказывает несколько противоположное влияние на условия производства и сбыта продукции.

Хозяйство, обладающее гибкостью в своей деятельности, может использовать данное преимущество с большой эффективностью. Оно имеет возможность ежегодно менять производственную программу, маневрировать, развивая производство разнообразных, пользующихся спросом видов продукции. Такие действия позволяют ему успешно бороться с конкурентами и приобрести новые источники получения дохода.

Однако производство разнородных видов продукции создаст для хозяйства и дополнительные осложнения, как производственного, так и сбытового характера. Например, производитель, специализирующийся на зерне, имеет возможность заниматься свиноводством, птицеводством. Производство и сбыт указанных видов продукции основаны на принципиально разных подходах. Но, с другой стороны, при такой комбинации производства, крестьянин в значительной степени застрахован от крупных убытков, так как в случае неурожая зерна получает дополнительный доход от животноводства, используя покупные корма.

Таким образом, сама специфика сельского хозяйства ограничивает рыночные отношения в аграрном секторе. Подчиняясь общим экономическим законам, фермер заинтересован в получении максимального дохода. Но особенности аграрного производства, перечисленные выше, сужают сферу действия рыночного механизма, и требуют соответствующего государственного регулирования и поддержки.

Определение степени государственного вмешательства в функционирование рынка является вечной дилеммой в экономической среде. Отношение к такому вмешательству в рыночные законы было различным на разных этапах их становления и развития.

Однако в случае государственного вмешательства и поддержки значительная масса сформированных фермерских хозяйств будет развиваться до полноценного товарного производства, а посреднические фирмы не смогут создать

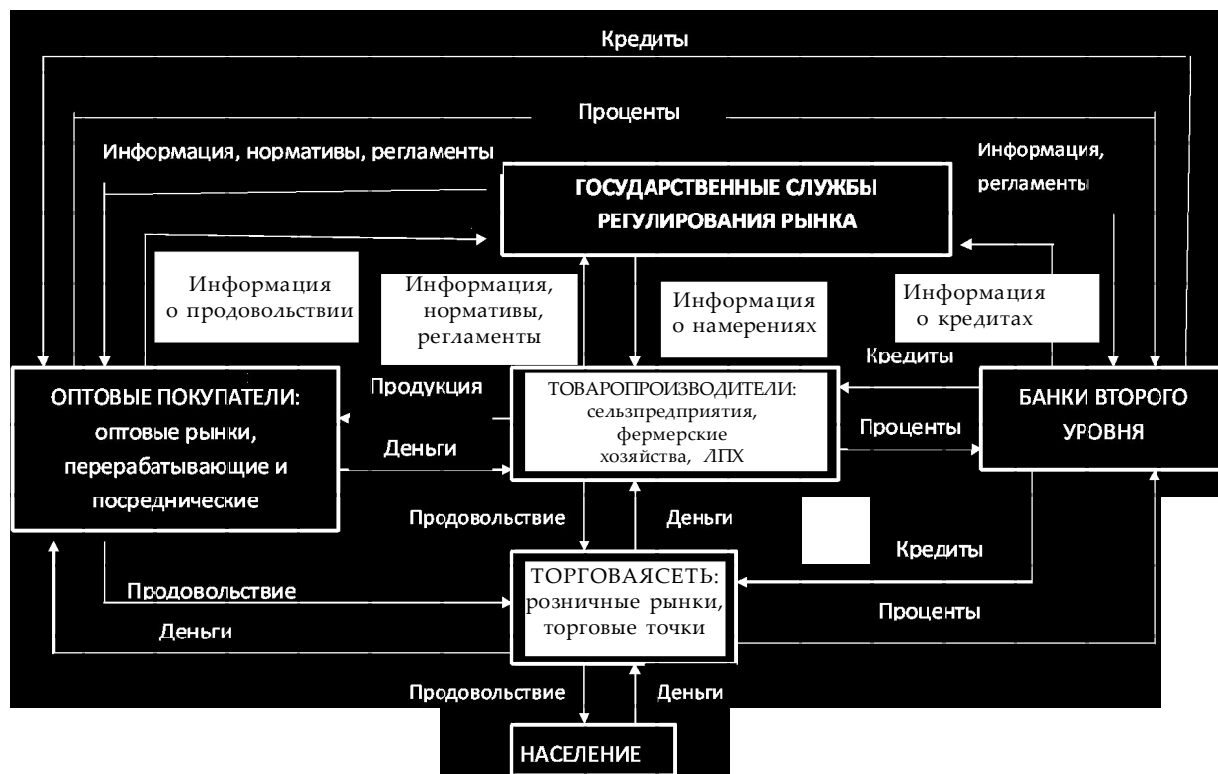


Рисунок 1- Структура продовольственного рынка и схема движения финансовых и товарных потоков

монопольные структуры, снижающие конкурентоспособность сельских товаропроизводителей. Исходя из сказанного, развитие продовольственного рынка в стране должно опираться на концепцию регулируемого рынка и включать в свою структуру государственные органы управления (рисунок 1).

Роль государства должна проявляться в определении общих "правил игры" на рынке, в прогнозировании стратегии развития отдельных отраслей и территорий, в осуществлении проектов и программ, имеющих общегосударственное значение. Целью государственного регулирования является как защита интересов потребителей (регулирование ценовых условий поставок продукции на рынок), так и интересов производителей (поддержание цен и доходов хозяйств) и на основе этого поддержание сбалансированности спроса и предложения [4].

Поскольку продовольствие - это товар, удовлетворяющий физиологические (незаменимые) потребности человека, обладающий малой эластичностью спроса, то равновесие на продовольственном рынке определяется [5]:

- своевременной и беспрепятственной реализации всех предложенных продуктов. Это количественный аспект и проблема здесь заключается в обеспечении нормативного соотношения количества предлагаемых продуктов и предъявленного спроса, при этом товарное предложение должно превышать спрос на величину товарного запаса и естественной убыли;

- полной реализацией денежных доходов населения, предназначенных для покупки продовольствия, что предполагает соответствие ассортимента и качества, предлагаемого на рынке товара спросу, который выражается в конкретных требованиях различных потребителей. Это наиболее сложный аспект рыночного равновесия, поскольку существуют группы населения с различными доходами, вкусами, привычками и, следовательно, предъявляющие различные требования к ассортименту и качеству продовольствия;

- удовлетворением спроса всего населения страны (в пространственно-временном разрезе) по количеству, качеству и ассортименту продовольствия, то есть соблюдением принципа социальной справедливости и обеспечения равной доступности продовольствия для населения различных регионов в любое время.

Государство может воздействовать на рынок по всем трем аспектам (количественном, качественном, пространственно-временном), поддерживая равновесие продовольственного рынка страны в целом и ее отдельных регионов. Мы считаем, что механизм государственного регулирования производства, сбыта и использования продовольствия должен опираться на отлаженную систему правовой регламентации деятельности субъектов рынка и реализоваться не только с помощью экономических мер, но и частично административно-организационных, поскольку продовольственное снабжение насе-

ления нельзя полностью отдать в частные руки, а поддержание в стране состояния продовольственной безопасности-пря-мая функция государства.

Однако в последнее время функции государства на сельскохозяйственном и продовольственном рынках изменились. Из монополиста государство превратилось в обычного рыночного агента, занимающегося наравне с другими закупками продукции в госфонды. Регулирующая роль государства практически сошла на нет без создания необходимых условий (правовых, экономических, организационных) перехода продовольственного комплекса в качественно новое состояние.

Основное внимание государство уделяло реформированию форм собственности. Подтверждение этому - принятые в 1991-1992 гг. законы, направленные на приватизацию и разгосударствление предприятий агропромышленного комплекса, действие же другого, принятого несколькими месяцами ранее, закона "О приоритетности развития аула, села и агропромышленного комплекса в Казахской ССР" было приостановлено. А он предоставлял сельскохозяйственным товаропроизводителям вполне обоснованные льготы в кредитовании, материально-техническом и социальном обслуживании. Таким образом, произошло чрезмерное увлечение только одной стороной формирования рыночных отношений, а этот путь "вызывает экономические процессы, в ходе которых оставшиеся цели будут искажены или не реализованы".

В данных условиях объем валовой продукции сельского хозяйства республики уменьшился за период реформ (1990-1997 гг.) вдвое, а перерабатывающей промышленности более чем вчетверо. поголовье сельскохозяйственных животных и птицы сократилось до уровня 1955 года, а производство зерна - до 1960 года. Хотя природные условия Казахстана позволяют иметь высокий уровень самообеспечения, что и отмечалось вплоть до 1991 г., когда индекс продовольственной безопасности составил 1, 201, то есть, превышал пороговый уровень. Однако продолжающееся падение производства агропромышленной продукции и платежеспособного спроса населения (темпы роста среднедушевых доходов в 2, 4 раза ниже темпов роста цен) привели к снижению уровня потребления, росту отрицательных структурных тенденций рациона питания, нарушению равновесия между спросом и предложением. Индекс продовольственной безопасности снизился до 0, 783 и находится явно в недостаточной зоне.

Кроме того, усиливаются региональные и социальные различия в объемах потребления продовольствия, в уровне насыщения рынка. Например, только 41% населения Казахстана проживает в областях, где средний уровень потребления, соответствует порогу продовольственной безопасности, и то, он достигнут в ос-

новном за счет повышенного потребления хлебопродуктов.

Ситуация на отдельных товарных рынках развивалась по-разному. Например, совокупный спрос на зерно практически стабилен, не реагирует на рост цен и поддерживается на уровне насыщения рынка. Даже дальнейший рост цен вряд ли может вызвать значительное подавление спроса на продовольственное зерно. Практически синхронно развиваются спрос и предложение на рынке картофеля, на плодово-овощном рынке, резкое падение внутреннего производства создало нишу для заполнения импортной продукцией.

Значительной разбалансированности подвергся рынок животноводческой продукции: совокупный спрос на молочную продукцию и яйца превысил внутреннее предложение, на мясном рынке сброс поголовья не позволит обеспечить спрос на мясо. Это положение вызывает быстрый рост цен и также расширение импорта продукции.

Поэтому, как отмечают многие ученые постепенно стало ясно, что "сельское хозяйство отнюдь не является сферой, где оттачивается искусство рыночного хозяйствования", а требует комплексного государственного вмешательства, существенно корректирующего классический рыночный механизм.

Именно такую практику применяют все развитые страны, фермеры которых получают значительную часть своих доходов в виде дотаций и путем завышения государством цен накупаемую продукцию над среднерыночным уровнем. И это несмотря на то, что аграрный рынок в них сформировался уже давно и фермеры адаптировались (психологически, экономически) к рыночным условиям. Например, в ФРГ уже длительное время действует закон, согласно которому, для эффективного развития сельского хозяйства, как части народнохозяйственной системы и максимально возможного обеспечения населения продовольствием, оказывается содействие средствами общеэкономической (торговой, налоговой, кредитной, ценовой) политики с тем, чтобы повысить его эффективность и компенсировать существующие отличия от других отраслей экономики и обусловленными ими убытки.

В бюджете Европейского Союза на аграрную политику выделяется 48% общих расходов[6].

О необходимости участия государства в регулировании аграрного рынка говорит и опыт США. Аграрная экономика, находящаяся в состоянии свободного рынка, пришла к острейшему кризису, наложившемуся на общеэкономический кризис периода "Великой депрессии". В этих условиях правительство США приняло экстренные меры, первой из которых стал "Закон о рефинансировании фермерской задолженности и восстановлении сельского хозяйства", ликвидировавшего "ножницы цен" между промышленными товарами, услугами, оплачиваемыми фермерами и ценами на реализуемую ими продукцию. Тем самым государство, не отменяя частной собственности, предприимчивости, предложило правила, при которых субъекты аграрного рынка вынуждены считаться с общенациональными задачами: обеспечение социальной стабильности, продовольственной и экологической безопасности. С тех пор был принят 21 сельскохозяйственный закон и в 80-х годах действовало более 100 государственных программ, с помощью которых осуществлялись прямые и косвенные меры поддержки сельского хозяйства и регулирования аграрного рынка.

#### Список использованной литературы:

1. Петренко И.Я., Чужинов П.И., Истмура-тов СБ. Экономика крестьянского (фермерско-го) хозяйства.- Алматы: Кайнар, 1993,- 386с.
2. Рыночные отношения в агропромышленном производстве России.- Минск: ЗАО "Армита-Маркетинг, Менеджмент", 1997.- 62 с.
3. Чаянов А.В. Избранные произведения.- М.:Московский рабочий. 1989.-368с.
4. Сагайдак А.Э. Государственное регулирование цен в системе АПК// Экономика сельскохозяйственных предприятий.- 1993, 3.- С. 7-11.
5. Никитина Г.А. и др. Стратегия развития национального продовольственного рынка. - Алматы, 2001. - 122 с.
6. Зимин С. Аграрная политика ЕС и ее влияние на международную торговлю // АПК: экономика и управление, 2006, 2.- С.9-16

УДК 338.439

## ВЛИЯНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА РАЗВИТИЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

КАСЕНОВА А.Ж., к.э. н., г. Астана

Формирование мирового хозяйства происходило на протяжении всей истории человечества. Еще в древнем Египте существовал обмен товарами с соседями. Однако, по настоящему оно начало развиваться с эпохи великих геогра-

фических открытий, когда международная торговля охватила вслед за Европой и другие регионы Земного шара. Именно в эту эпоху происходит образование мирового рынка, расширению которого способствовало разви-тие транс-

порта, связывающего между собой все материки. В большинстве стран в это время господствовала аграрная историко-экономическая структура (аграрный тип экономики).

Следующим важным этапом в формировании мирового хозяйства явилась промышленная революция XVIII - XIX вв., резко подтолкнувшая развитие транспорта и всей машинной индустрии, потребовавшая ввоза огромных масс сырья и продовольствия для растущего городского населения. В наиболее развитых странах в это время складывается индустриальная структура экономики.

Таким образом, мировое хозяйство окончательно сформировалось к концу XIX-го века в результате возникновения мирового рынка, развития крупной машинной индустрии и транспорта.

До начала XX-го века "географическая модель" мирового хозяйства характеризовалась наличием одного центра - Европы. Затем образовался второй центр, который вскоре стал главным - США.

С 1917 года мировое хозяйство раскололось на две системы: мировая капиталистическая и мировая социалистическая системы хозяйства. Обмен продукцией между этими системами значительно сдерживался по политическим мотивам. Этот раскол ликвидировался в 90-х годах XX-го века в результате развала социалистического лагеря. Сейчас мировое хозяйство рассматривается как единое, охватывающее все страны мира вне зависимости от уровня экономического развития или политического строя.

Еще один важный этап в развитии мирового хозяйства относится к середине 50-х годов XX-го века. Он связан с начавшейся научно-технической революцией (НТР), во многом определившей переход стран к постиндустриальной структуре (постиндустриальному типу) экономики.

Сельское хозяйство входит в сферу первичных отраслей экономики. Это старейшая отрасль материального производства, имеющая огромное социальное значение. Его главная функция - поставка продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Особенности отрасли:

- не имеет равных по территориальному распространению (практически во всех странах);

- огромное разнообразие продукции;

- контрасты между хозяйствами различных стран, а иногда и между хозяйствами одной страны по размерам занимаемой территории, стоимости товарной продукции, размерам стада, числу работников, их социальному положению и т.п. (например, Средняя площадь ферм в Австралии - 3000 га, в США и Канаде - 200 га, в Японии - 1,5 га).

- существенные различия в уровне технической оснащенности с/х развитых и развивающихся стран;

- особый образ жизни занятого в с/х населения (распространен семейный труд, деятель-

ность подчинена природным биоритмам и др.);

- не имеет равных по числу занятых (1,3 млрд чел. - 46% экономически активного населения);

Но по числу занятых в с/х существуют большие различия между регионами и отдельными странами и, прежде всего, между развитыми и развивающимися странами (Таблиц 1).

**Таблица 1 - Доля занятого населения в сельском хозяйстве в разрезе стран.**

Регионы	Число занятых (млн чел.)	Доля занятых в с/х от ЭАН	Доля региона от занятых в с/х мира (%)
Азия	1034	57,5	79,1
Африка	190	58,7	14,5
Сев. Америка	21	9,2	1,6
Южн. Америка	27	18,8	2,1
Европа (вкл. Россию)	33	9,3	2,5
Австралия и Океания	3	19,0	0,2
Весь мир	1308	45,6	100
Крупнейшие страны по числу занятых в с/х			
Страны	Число заняты в с/х (млн чел.)	Доля занятых в с/х от всего ЭАН	
Китай	510	68,0	
Индия	260	60,0	
Индонезия	48	53,2	
Бангладеш	37	61,6	
Вьетнам	26	69,3	
Пакистан	24	47,8	
Эфиопия	22	83,2	
Таиланд	20	59,6	
Мьянма	17	72,1	
Нигерия	15	35,2	

Тенденции развития отрасли:

1. Глобальная тенденция снижения удельного веса сельского хозяйства, ранее бывшего повсеместно главной отраслью. Снижение идет как по количеству занятых (менее 46 %), так и по экономической значимости (4% от ВВП). При этом снижение роли с/х в развитых странах идет быстрее, чем в развивающихся.

2. Передача многих производственных функций из с/х другим отраслям (промышленности, торговле) и формирование на этой основе агропромышленных комплексов (АПК). Эти комплексы начали формироваться с середины 20-го века вначале в развитых странах, а затем и во всем мире. Они объединяют сельское хозяйство, отрасли, занимающиеся производством средств производства для агросферы, а также переработкой, транспортировкой и распределением (торговлей) с/х продукцией

3. Усиление роли государства в регулировании аграрных отношений (государства, воздействуя на производство с/х продукции и торговлю ей стремятся защитить сельскохозяйственных производителей, смягчить социальные конфликты и обеспечить продовольственную безопасность.)

4. Обострение экологических проблем, связанных с с/х и выход их на уровень международный (истощение почв, загрязнение земель,

воды, воздуха из-за нерационального землепользования).

5. Увеличение роли интенсификации в росте производства с/х продукции, т.е. не за счет расширения посевных площадей и увеличения поголовья скота, а за счет применения удобрений, использования высокоурожайных сортов растений и высокопродуктивных пород скота и т.п. Преобразование с/х на основе современной агротехники получило название "зеленая революция". Она представляет собой одну из форм проявления НТР.

Сельское хозяйство отличается большим разнообразием его типов (более 50). Но все эти типы можно условно объединить в две группы:

- Товарное сельское хозяйство, ориентированное на производство сельскохозяйственной продукции для внутреннего и особенно внешнего рынка.

- Потребительское сельское хозяйство, обеспечивающее пропитание сельских семей.

Сельское хозяйство состоит из двух крупных взаимосвязанных отраслей: земледелия (растениеводства) и животноводства. Общее представление об отраслевой структуре сельского хозяйства можно получить, пользуясь показателями стоимости валовой и товарной продукции сельского хозяйства по ее видам. В этом случае отраслевая структура сельского хозяйства определяется удельным весом стоимости отдельных видов сельскохозяйственной продукции в общей ее стоимости, исчисленных в единых сопоставимых ценах. В структуре мирового сельского хозяйства доли земледелия и животноводства примерно равны, однако животноводство является преобладающей отраслью в индустриально развитых странах, а растениеводство - в развивающихся.

Отрасли растениеводства характеризуются составом культур; системой земледелия (совокупностью методов производства); материально-технической оснащенностью; урожайностью и другими показателями.

В размещении отраслей земледелия необходимо учитывать, что 90% суши имеют различные природные ограничения для развития сельского хозяйства (вечная мерзлота, болота, пустыни, горы, засухи и т.п.). Поэтому растениеводство, как и сельскохозяйственное производство в целом, сконцентрировано в основном в умеренном и жарком поясах. При этом сельскохозяйственные угодья, т.е. обрабатываемые земли и пастбища занимают 4,8 млрд га, что составляет около 37% поверхности суши. Из этих земель 70% занимают пастбища, т.е. земли в большей степени связанные с животноводством. Из обрабатываемых земель (30%), непосредственно связанных с растениеводством, большую часть составляют пашни (28%), а на многолетние насаждения (сады, плантации) приходится лишь 2% сельскохозяйственных земель.

По общей величине сельскохозяйственных угодий выделяются Китай, Австралия, США и

Россия, а по площади пашни - США, Индия, Россия, Китай.

Выращивание зерновых культур - главная отрасль мирового земледелия. Зерновые культуры возделываются почти везде, где ведется земледелие, занимают примерно половину всех посевных площадей.

Зерна злаков имеют разноцелевое использование - употребляются в пищу и на корм скоту. В развитых странах большая часть зерна скармливается скоту (до 75%), в развивающихся, наоборот, идет на продовольственные нужды (до 90%). В целом по миру 55% зерна используется как продовольственное и 45% как фуражное.

Современная структура посевных площадей зерновых культур выглядит следующим образом: пшеница - 30%, рис - 28%, кукуруза - 25%, ячмень - 9%, овес - 3%, рожь - 2%, прочие - 3%.

В мировом валовом сборе зерна (2000 млн т) примерно равные позиции занимают три культуры: пшеница (29%), рис (30%) и кукуруза (30%). Далее следуют: ячмень (6%), рожь (1%), овес (1%).

Таким образом, главными зерновыми культурами являются пшеница, рис и кукуруза. Именно они обеспечивают основную часть валового сбора и занимают наибольшую часть посевных площадей.

Пшеница дает хорошие результаты на черноземных почвах. По природным условиям для пшеницы наиболее благоприятны степные и лесостепные области умеренного пояса земного шара, где она является главной среди продовольственных зерновых культур.

К степным и лесостепным областям умеренного климата приурочены главные районы товарного производства пшеницы. В областях континентального климата с холодными зимами (степные провинции Канады, районы азиатской части России, Северный Казахстан, Монголия и др.) выращивают яровую пшеницу. В областях умеренно континентального климата с мягкими зимами (США, страны Западной и Восточной Европы и др.) выращивают более урожайную озимую пшеницу.

Пшеницу выращивают почти в 70 странах мира, однако подавляющая часть ее валового сбора приходится на несколько стран. Крупнейшие в мире производители пшеницы - Китай (около 100 млн т в год), Индия (70), США (60), Франция (35), Россия (35), Канада (25), Австралия (22), Пакистан (20), Германия (20), Турция (18), Аргентина (15), Великобритания (15), Украина (13), Казахстан (9).

Среди регионов места по производству пшеницы распределяются следующим образом.

При среднем объеме производства пшеницы в мире чуть менее 600 млн.т размеры ее ежегодного экспорта составляют 90-100 млн.т, т.е. до 15%. Это объясняется тем, что крупнейшие ее



производители являются и крупнейшими потребителями. Лидирующий в мировом производстве пшеницы Китай, вместе с Японией, Бразилией и Египтом, в большом количестве ее импортирует.

В качестве главных экспортеров пшеницы традиционно выступают США, Канада, Австралия и Франция. Россия в отдельные годы пополняет число стран-импортеров пшеницы.

Рис требователен к почве, теплолюбив и влаголюбив. Поля, на которых возделывается рис, на время вегетации обычно затапливают водой. Без орошения рис можно возделывать лишь в районах с очень большим количеством осадков (1500-2000 мм). Наиболее благоприятны для культуры риса природные условия тропической и субтропической зоны земного шара. Родина риса - Китай. В странах Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии (Китай, КНДР, Республика Корея, Япония, Таиланд, Мьянма, Вьетнам, Лаос, Индия, Пакистан, Индонезия, Филиппины и др.) рис является главным продуктом питания. Развитию рисосеяния здесь, помимо благоприятных природных условий, способствует высокая обеспеченность рабочей силой (рис - культура трудоемкая). Кроме азиатских стран рис возделывается в странах Северной и Латинской Америки (США, Бразилия и др.), Африки (Египет и др.), СНГ (республики Средней Азии, Азербайджан и др.). Места среди регионов по производству риса.

Главные производители риса - Китай (190 млн, т в год, более 1/3 мирового производства), Индия (130), Индонезия (50), Бангладеш (35), Вьетнам (32), Мьянма (30), Таиланд (25), Филиппины (12), США (10), Бразилия (10), Япония (10), Ю.Корея (9), С.Корея (6).

Внешняя торговля рисом еще менее распространена, чем внешняя торговля пшеницей (из 500 млн т его ежегодной продукции на экспорт направляется менее 5%), а межгосударственные потоки ограничены преимущественно рамками азиатских стран. Главные экспортеры риса - Таиланд, США, Вьетнам, Мьянма. Крупнейшие импортеры - Индонезия, Бангладеш, Иран, КНДР, Саудовская Аравия, Япония, страны зарубежной Европы.

В целом по размерам валового сбора зерновых выделяются следующие страны.

Необходимо отметить, что зерновые культуры являются основой обеспечения продовольственной безопасности стран. На сегодняшний день в максимальной зависимости от импортного зерна находятся такие страны, как Япония, Р.Корея, Тайвань, Куба (до 70% потребностей покрывается за счет импортного зерна), Египет, Алжир, Саудовская Аравия, Иран (30-60%).

К техническим культурам относятся растения, используемые в качестве сырья в различных отраслях легкой и пищевой промышленности.

Важнейшие сахароносы - сахарный тростник и сахарная свекла. Ареалы их распространения совершенно различны. В мире ежегодно

производится около 125 млн т сахара: 2/3 из сахарного тростника, а 1/3 из сахарной свеклы.

Отраслевой состав животноводства во многом определяется видами сельскохозяйственных животных, к которым относятся - крупный рогатый скот, буйволы, олени, яки, лошади, верблюды, ослы, мулы, свиньи, овцы, козы, птица (куры, индейки, гуси, утки), пчелы, тутовый шелкопряд. Особую отрасль составляет звероводство - преимущественно разведение пушных зверей (лисы, норки, соболя). Существуют специфические фермы, на которых разводят крокодилов, страусов и т.п.

Различают также четыре основные системы животноводства: кочевое, полукочевое, пастбищное и стойловое. Стойловая система является самой интенсивной и может применяться как холодные сезоны, так и круглогодично.

Среди отраслей животноводства всемирное значение получили молочное и мясное скотоводство, свиноводство, овцеводство и птицеводство.

Уровень развития и специализация животноводства в огромной мере зависит от размеров и характера кормовой базы. Наиболее высокие требования к кормовой базе предъявляет крупный рогатый скот, особенно молочный.

Для крупного рогатого скота в целом характерно равномерное размещение, исключение - лишь тропические области Африки, где его развитию препятствует распространение мухи цеце - переносчика возбудителей сонной болезни.

Молочное животноводство в основном приурочено к районам умеренного климата лесной и лесостепной зоны земного шара богатых естественными лугами, где в условиях относительно небольшой амплитуды температур и равномерного выпадения осадков в течение года имеется в изобилии сочный и разнообразный корм. Наиболее массовое распространение оно получило в промышленно развитых странах Северной Америки (особенно в США на западе Приозерных штатов), Северной Европы, Новой Зеландии и в некоторых государствах с переходной экономикой - страны Балтии, Бело-руссия, Россия (Северо-Запад и Центр ее европейской части). При этом в одних странах (Австралия, Новая Зеландия и др.) климатические условия позволяют осуществлять круглогодичный выпас скота на пастбищах, в других (например, Финляндия, Нидерланды, Дания, Белоруссия, Россия) пастбищное содержание сочетается со стойловым в зимнее время.

В высокоразвитых странах молочное животноводство ведется на интенсивной основе (большое внимание уделяется мелиорации, удобрению и обустройству естественных кормовых угодий, племенному отбору высокопродуктивных пород, механизации наиболее трудоемких работ и т. п.), в результате чего достигнуты высокие показатели продуктивности молочного скота (удой коров, жирность молока). В США, Дании, Нидерландах, Швеции надой молока с од-

ной коровы превышает 6 тыс. кг., в Японии - 5 тыс. кг. В то время как в России этот показатель составляет 2,8 тыс. кг, Аргентине - 2,6 тыс. кг, Китае - 1,6, Монголии - 0,35. В развивающихся странах молочное животноводство не получило большого развития и в основном сосредоточено в пригородных зонах.

Ежегодно в мире производится около 500 млн т коровьего молока, или менее 100 кг на одного человека. Лидеры - США, Индия, Россия, Германия, Франция. По производству молока на душу населения лидируют Новая Зеландия (2400 кг), Ирландия (1500 кг), Нидерланды (900), Белоруссия (700), Дания (500), Франция (490), Германия (450). Эти же страны в большом количестве производят и экспортируют молочные продукты (масло, сыры, стуженное молоко и пр.). Россия, объем душевого производства молока которой составляет 300 кг, является крупным производителем (животного масла, сыра и пр.) и одновременно импортером молочных продуктов.

Мясной рогатый скот менее прихотлив и может выкармливаться на естественных пастбищах степного типа. Степные области умеренного пояса сосредотачивают большую часть поголовья скота, выращиваемого на мясо.

Значительным поголовьем крупного рогатого скота располагают Индия, где его убой ограничен из-за религиозных запретов, Бразилия, Китай, США, Аргентина, Эфиопия, Судан, Мексика, Россия, Австралия и другие страны.

На крупный рогатый скот приходится около 30% мирового производства мяса. Главные производители и поставщики на мировой рынок говядины - Австралия, Бразилия, Нидерланды, Канада, США, Аргентина.

Овцеводство, как наименее прихотливый к природным условиям и кормовой базе вид животноводства, имеет обширную географию, но наибольшее развитие получило в странах, где сухие степи, полупустыни и горные районы занимают обширные территории. Крупными размерами поголовья овец располагают Австралия (130 млн голов), Китай (120 млн голов), Новая Зеландия, Индия, Турция, Казахстан, Россия, Монголия, Аргентина, Уругвай. Эти же страны лидируют по производству баранины и шерсти. Главные экспортеры баранины и шерсти - Австралия, Новая Зеландия, Аргентина.

Свиноводство сильно развито в странах с высокой плотностью населения (немусульманского), так как для откорма свиней широко используются отходы пищевой промышленности и пищевые отбросы. Кроме того, свиноводство имеет значительно более короткий цикл производства по сравнению с выращиванием крупного рогатого скота. Отрасль дает 40% мирового производства мяса, значительную часть кожевенного сырья, шетину. По поголовью свиней выделяются Китай (более 40% поголовья), США, Бразилия, Мексика, ФРГ, Польша, Россия, Украина, Япония. Крупнейшие экспортеры свинины - Нидерланды, Польша, США.

Птицеводство - быстро растущая отрасль животноводства, является поставщиком мяса (20% мирового производства), яиц, пуха и пера. В США, Великобритании, Японии и др. развитых странах мира созданы крупные предприятия промышленного типа для производства специально выведенных цыплят мясных пород - бройлеров. Очень крупным поголовьем птицы обладают Китай (3,1 млрд голов) и США (1,6 млрд голов), далее по величине поголовья идут Бразилия, Индия, Россия, Мексика.

Китай и США, вместе с Японией и Россией, выделяются также по производству яиц. Основные экспортеры битой птицы - США, Франция, Бразилия.

В целом в мире ежегодно производится около 220 млн. т мяса - больше всего свинины, затем говядины, мяса птицы, баранины. Лидирующую группу стран образуют: Китай, США, Бразилия, Франция, Германия, Россия.

Очень большие различия наблюдаются между развитыми и развивающимися странами по душевому потреблению мяса. В развитых странах этот показатель составляет 80 - 100 кг в год на человека (лидер - Н.Зеландия (400 кг)), в развивающихся - 15 - 20 кг.

В настоящее время на основе национальных производств сложилась мировая система товарного сельского хозяйства. По стоимости товарной сельскохозяйственной продукции выделяются Китай, США, Россия, Индия и Япония. Эти пять стран дают 2/5 мирового производства сельскохозяйственных товаров.

Сельскохозяйственная торговля ведется в основном между развитыми странами (Западная Европа, Северная Америка, Япония, Австралия, ЮАР, Израиль). Развивающиеся страны экспортируют главным образом тропические продукты (какао, кофе, чай, бананы, сахар) и импортируют продовольствие.

#### Список использованной литературы

1. Римская декларация по Всемирной продовольственной безопасности. АПК: экономика, управление. 1997, №2, с. 3.
2. Обзор мирового экономического положения, 1993 г. ООН, Экономический и социальный совет. Женева, 1993, с. 305-307.
3. Касымов С. Мировое население и продовольственная проблема: закономерности и тенденции развития. Альпари, 1998, № 2, с. 22-25.
4. Экономическое положение в агропромышленных комплексах государств - участников СНГ в 1995 г. Международный сельскохозяйственный журнал. 1996, № 5, с.48.
5. Дебердеев А., Ельцова О. Потребительский рынок и государство: стратегия сотрудничества. Альпари, 1999, № 1, с. 24-31.

УДК 332.012.

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

АЯГАНОВА М.П., Соискатель КЭУК

Перспективы коммерциализации национальной инновационной системы, связанного с созданием условий для продвижения инновационных продуктов, то во многом зависит от целенаправленной деятельности уполномоченных государственных органов. В источнике [1] под коммерциализацией понимается процесс выделения средств на инновации и поэтапного контроля за их расходованием, включая оценку и передачу завершенных и освоенных в промышленных условиях результатов инновационной деятельности. В отличие от планово-директивной экономики, в которой финансирование, управление инновациями и передача результатов выполнялись раздельно, процессы коммерциализации в условиях рынка объединяют эти функции с целью ориентации их на положительный коммерческий (т.е. самокупаемый) результат.

Роль государства в области поддержки инноваций можно свести к следующим моментам:

- государство способствует развитию науки, в т.ч. прикладной, и подготовке научных и инженерных кадров (основной источник инновационных идей); в рамках большинства правительственных ведомств существуют разнообразные программы, направленные на повышение инновационной активности бизнеса;
- госзаказы, преимущественно в форме контрактов на проведение НИОКР обеспечивают начальный спрос на многие новшества, которые затем находят широкое распространение в экономике страны;
- фискальные и прочие инструменты государственного регулирования формируют стимулирующие воздействия внешней среды, которые обуславливают эффективность и необходимость инновационных решений отдельных фирм;
- государство выступает в роли посредника в деле организации эффективного взаимодействия академической и прикладной науки, стимулирует кооперацию в области НИОКР промышленного производства и ВУЗов.

Государственная поддержка малых предприятий должна заключаться в формировании нормативно-правовой основы для беспрепятственного становления этой формы предпринимательства, использования комплекса методов прямого и косвенного регулирования развития инновационной деятельности, содействию создания рыночной инфраструктуры, обслуживающей малые предприятия. Для того, чтобы сформировать реальную нормативно-правовую основу развития инновационного предприни-

мательства, надлежит принять специальный закон о государственной поддержке данной сферы деятельности. В законе должны быть отражены концепция, принципы, формы, методы и масштабы государственной поддержки малых предприятий. Следует определить перечень центральных и местных органов управления, призванных эту поддержку обеспечивать, их права, обязанности, ответственность, способы деятельности, необходимо разработать пакет законов прямого действия, регулирующих и стимулирующих всю инновационную деятельность малого бизнеса.

В силу объективных трудностей накопления собственных средств для технического и организационного развития производства малое инновационное предпринимательство нуждается в целенаправленной финансовой поддержке. В экономически высокоразвитых странах широко применяется целевое бюджетное финансирование малых предприятий. В наших условиях также возможности весьма ограничены. Поэтому основной упор необходимо делать на образование республиканских и региональных фондов финансовой поддержки малых предприятий за счет взносов предприятий, организаций, частных предпринимателей. В указанные фонды могут направляться и средства соответствующих бюджетов, предназначенных для стимулирования приоритетных видов деятельности малых предприятий.

Следует подчеркнуть, что формирование малой экономики должно осуществляться не стихийно, а на основе программно-целевого подхода. Основная роль в этом процессе отводится региональным органам, поскольку малое предпринимательство работает обычно на региональный рынок и использует местный природно-экономический потенциал. Территориальные программы развития малой экономики должны быть нацелены на создание в короткие сроки рациональной сети соответствующих предприятий, имеющих высокий технический уровень. Особенно важно здесь последовательное формирование на программной основе производственной и социальной инфраструктуры мелкого предпринимательства, включая складское хозяйство, информационно-посредническую сеть, учебные центры.

Малый бизнес не может иметь желаемого успеха в отраслях, где наиболее эффективно крупносерийное производство, а для его начала необходим значительный стартовый капитал, где высок показатель капиталоемкости про-

изводства. Вероятнее всего, малый инновационный бизнес будет иметь успех в том случае, когда не требуются большие первоначальные вложения и производство не является науко- и трудоемким. Таким образом, крупносерийность, капиталоемкость производства, размер первоначальных инвестиций - ограничивающие факторы эффективного развития инновационной деятельности малых фирм.

К настоящему времени накопилось много фактов, свидетельствующих о том, что эффективность средней и малой фирмы, занимающейся НИОКР, чаще бывает намного выше, чем крупной организации при освоении нововведения, которое не требует значительных средств и больших коллективов, когда небольшая группа специалистов может его провести без использования сложного и дорогостоящего исследовательского оборудования.

Успех мелкого бизнеса можно объяснить следующими причинами. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы могут конкурировать с крупными даже со своими довольно скудными ресурсами, работая в определенном направлении. Они занимаются разработкой и освоением инноваций в тех областях, которые могут быть для крупного бизнеса или неперспективными, или слишком рискованными. Мелкие фирмы охотно берутся за освоение оригинальных нововведений, поскольку при выпуске принципиально новой продукции снижается роль крупных лабораторий с устоявшимися направлениями исследований (такие коллективы труднее переключить на оригинальное открытие). Удельные затраты на НИОКР у мелких фирм, использующих высокие технологии, нередко в несколько раз могут превышать аналогичный показатель крупных корпораций, что содействует их более быстрому и эффективному появлению на рынке с нововведением. Изобретательским группам в мелких фирмах иногда приходится работать в областях, где исследователи не являются профессионалами, так как небольшая фирма не может держать специалистов по многим отраслям знаний, а это порой способствует появлению новых оригинальных идей и нового подхода к решению проблем, слишком привычных для специалистов.

При организации малого бизнеса следует учитывать длительность жизненного цикла создаваемого в отрасли продукта. Как правило, малые фирмы имеют успех в производствах, где требуется постоянное обновление продукции, необходимы регулярные разработки, что создает условия для деятельности небольших новаторских компаний. В настоящее время, когда главными задачами на ближайшую перспективу выдвинуты проблемы импортозамещения отечественной продукции на основе высоких технологий, сокращение жизненного цикла выпускаемой продукции, повышение ее качества до мировых стандартов, есть все основания и предпосылки для развития малого инновационного бизнеса.

Благодаря динамизму и гибкости в перестройке своей деятельности малые и средние инновационные фирмы получили в развитых странах широкое распространение и пользуются разнообразной и эффективной государственной поддержкой. Большой интерес представляет опыт развитых стран по разработке организационно-экономического механизма инновационного процесса. Так, в США конец 70-х - начало 80-х годов ознаменовались значительным подъемом научно-исследовательского предпринимательства на самых решающих направлениях НТП: в области микропроцессорной техники, энергосберегающей "мелкомасштабной" технологии, биотехнологии и т.д.

В центре этих преобразований находятся так называемые малые высокотехничные или научно-исследовательские фирмы. Среди множества организационных форм участия мелкого исследовательского бизнеса можно выделить следующие группы:

мелкие внедренческие фирмы, создаваемые изобретателями на ссуды венчурного капитала;

мелкие фирмы, организуемые для реализации научно-технических достижений, явившихся побочным результатом НИОКР;

мелкие фирмы сферы обслуживания программно-целевых НИОКР;

мелкие творческие группы или проектные бригады;

специалисты, выступающие с идеями индивидуально.

При этом взаимодействие мелкого инновационного бизнеса с крупным капиталом осуществляется в двух основных формах - традиционной и на основе программно-целевого финансирования НИОКР. При традиционной - внедренческие фирмы взаимодействуют с крупными корпорациями чаще всего на заключительной стадии промышленных нововведений, получая от них ссуды. Взаимодействие их в основном сводится к кредитно-денежным операциям. Опыт показал, что отношения кредитора и должника связывают контрагентов гораздо теснее, чем обычные сделки.

Вторая форма основана на образовании специальных фондов из денежных средств, объединяемых несколькими или даже многими компаниями для финансовой поддержки новаторских усилий мелкого исследовательского бизнеса. При этом фонды венчурного капитала используются на выдачу ссуд мелким исследовательским фирмам или на покупку акций, в то время как фонды программно-целевого типа расходуются в виде субсидий под целевые исследовательские проекты и программы.

В настоящее время необходимо более активное создание инновационных центров на базе функционирующих уже структур по разработке и внедрению технологий наукоемких производств. Это решит в свою очередь проблему, связанную с производственными площадями. В решении этой проблемы большую роль долж-

ны играть местные власти. В целом, интерес к развитию малого бизнеса должен проявляться всеми структурами.

Мировой опыт свидетельствует, что построение адекватной инфраструктуры малого предпринимательства является решающим фактором для перевода малого предпринимательства на инновационный путь развития и требует построения гармоничной системы отношений между всеми структурами - участниками инновационного проекта в соответствии с жизненным циклом инноваций в малом предпринимательстве для образования необходимых "площадок" роста инноваций - бизнес-инкубаторов и технопарков, где формируются механизмы активизации инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства.

Управление инновациями в малом предпринимательстве является новым явлением в научно-технической, финансовой и экономической сферах малого и среднего бизнеса. Слово "инновация" произошло от английского "innovation" и означает нововведение, как результат научно-технического освоения новшества.

Под новшеством, в современных условиях, понимаются новые явления, связанные с научными открытиями или обоснованием новых теоретических знаний, а также новых принципы управления, изобретения, коммерциализация науки и нововведений, включая практические применения маркетинговых методов.

Инновационный процесс в малом предпринимательстве с соответствием с жизненными циклами эволюции научного знания "обоснование идей - исследования и разработки - внедрение и создание нового продукта" предусматривает этапы инновационной деятельности как выявление и обоснование новых идей, разработка и трансформация идей в создание, распространение использований на практике предпринимательства конкретных технологий и новых продуктов и услуг. Таким образом, инновационный процесс в малом предпринимательстве состоит из четырех прикладных этапов [2].

На первом этапе инновационного процесса в малом предпринимательстве проводятся фундаментальные поисковые научно-исследовательские работы. Как правило, фундаментальные поисковые научно-исследовательские работы выполняются совместно или в рамках крупных научных и академических заведений за счет средств государственного бюджета или внешних грантов, выделяемых на безвозмездной основе.

На втором этапе инновационного процесса осуществляются прикладные научно-исследовательские работы за счет финансовых средств и заказов потенциальных инвесторов, заинтересованных в конечной реализации прикладных научно-исследовательских работ. Этот этап выполняется в условиях значительного экономического риска и появления с высокой степенью вероятности получения отрицательных результатов.

Вместе с тем, знания профессиональных методов управления рисками в таких ситуациях позволяют исследователям, уже на этапе разработки прикладных задач, проводить на плоскости технико-экономических и научно-технологических проработок снижать возможные риски и достигать высокодоходных результатов в будущем.

Третий этап инновационного процесса в малом предпринимательстве отводится на проведение опытно-конструкторских работ, где вырабатывается основное решение о технико-экономической целесообразности финансирования инновационного проекта в целом, либо инвестирования отдельно взятых его компонентов, а не весь технологический цикл осуществления работ.

На четвертом этапе инновационного процесса в малом предпринимательстве осуществляется запуск наукоемкого производства, начиная от проектируемого - серийного выпуска до масштабного освоения технологий с дальнейшим выходом на рынок. При запуске в производство, как правило, нужны инвестиции на технологическое освоение, на операционные расходы по подготовке персонала и на рекламную деятельность для продвижения нового товара в рынок. Инвестиции на серийное и масштабное освоение технологий во много раз превышают затраты на проведение фундаментальных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Поэтому на этой стадии инновационного процесса, для обоснования соответствующих объемов инвестиций на конечное освоение технологий, предназначенных для малого предпринимательства, важно иметь качественную информацию о результативности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по данному инновационному проекту.

Многовариантность и альтернативность выполнения прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проводимых на конкурсной основе. Составляют одно из главных направлений конкуренции в инновационной деятельности в малом предпринимательстве, которые повышают наукоемкость продукции и способствуют горизонтальной интеграции научно-исследовательских и опытно-конструкторских подразделений с инвесторами технологического освоения.

При этом инновационная деятельность в малом предпринимательстве включает в себя инновационный процесс трансформации научных идей в новые технологии, продукты и услуги, маркетинговые исследования, а также совокупность управленческих, экономических, технологических и организационных мер и мероприятий, которые могут привести к инновациям в сфере информационного нормативно-правового обеспечения, консалтинговых услуг, маркетинговой поддержки и других.

Оказание консалтинговых, образовательных и маркетинговых услуг, направленных на поддержку предпринимателей в сфере иннова-

ционной деятельности, имеет место на любом из четырёх этапов инновационного процесса с целью минимизировать или избежать возможные риски в принятии важных управленческих решений. Это вытекает из того, что предприниматели или предпринимательская структура не всегда располагает специальной научно-образовательной группой и запасом знаний, необходимых в конкретной сложившейся ситуации и находить правильное решение. Как обычно результаты экспертных оценок проводятся при прогнозировании результатов инноваций с учетом оценки имеющихся рисков инвесторов.

В основном в сфере малого бизнеса преобладают малые инновационные фирмы, придерживающиеся инновационной маркетинговой стратегии. Они ведут, в большинстве случаев, к расширению и ускорению инновационного процесса путем удовлетворения, прежде всего, местных потребностей, находясь на узком сегменте рынка, выполнять производственные функции и повышать эффективность в интересах производства продукции, которые не ценятся крупными фирмами, решать вопросы занятости населения. Подобные фирмы малого предпринимательства в рамках инновационной маркетинговой стратегии продвигают старые товары и технологии на новых рынках для удовлетворения локальных групп потребителей и практически заполняет экономику на всем пространстве [3].

Инновационные малые фирмы, придерживающиеся инновационной технологической стратегии, повышают потребительскую ценность нового товара на хорошо зарекомендованных сегментах рынка, как правило, на внутреннем рынке. При этом сравнительные показатели затрат потребителей на приобретение новых товаров гораздо выше, чем затраты на приобретение старых товаров, но вместе с тем они предпочитают инновации, привлекательность которых будет в пользу новых товаров. Тем самым, свойства высокой конкурентоспособности повышают объемы продажи и позволяют производителям получать высокие прибыли. В мировой практике отмечается огромная роль подобных технологических малых фирм. Так, исследования департамента торговли США показали, что в послевоенный период 50% всех инноваций были созданы такими малыми инновационными фирмами.

Подобные малые инновационные фирмы представляют собой также определенную ценность для крупных производителей, которые нуждаются в производстве товаров массового спроса технологического прорыва. Таким образом, товар или технология малой инновационной фирмы вступает в новый этап массового производства, а сама фирма уступает свои акции крупной корпорации за крупное вознаграждение.

При инновационной конгломеративной стратегии портфель товаров и технологии, соответственно активы малого предприниматель-

ства обновляется радикально. При этом, безусловно, риск и сложность управления удваивается.

Малые инновационные фирмы, придерживающиеся инновационной конгломеративной стратегии, отличаются большими расходами, а научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, специализируются в создании радикальных, "прорывных" нововведений в области новых продуктов и новых технологий в различных сферах народного хозяйства и играют огромную роль в экономике. Такие субъекты малого предпринимательства настойчиво проводят поиск принципиально новых товаров и технологий, основанных на новых технических решениях. Они, являясь "первооткрывателем", устремлены на подготовку товара с высоким уровнем технологических разработок и высоким уровнем потребительской ценности.

В этих условиях для увеличения возможностей в достижении целей малыми фирмами, придерживающимися инновационной конгломеративной стратегии, и снижения рисков внедрения и коммерциализации новых товаров и технологий, в последние несколько десятилетий появились специализированные технологические парки и инновационные центры малого предпринимательства. При этом для стартовой помощи в становлении подобных инновационных инфраструктур первостепенное значение отводилось предоставление им различных льгот как со стороны государства, так и со стороны крупных частных компаний.

Таким образом, в настоящее время роль малых предприятий, специализирующихся на инновационной деятельности, возрастает многократно. Такие малые предприятия могут создаваться как финансово-промышленными группами для апробации новых разработок, так и различными юридическими и физическими лицами для реализации своих идей на практике. При этом малые формы организационно-экономических структур позволяют сконцентрировать ресурсы на целенаправленную разработку и реализацию научных идей и инновационных проектов, а также ограничить риски, возникающие в процессе инновационной деятельности внутри этих структур.

#### **Список использованных источников:**

1 Комков Н.И., Бондарева Н.Н. Проблемы коммерциализации научных исследований и направления их решения. - //Проблемы прогнозирования. - №1. - 2007. - С. 4-26.

2 Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. 132с.

3 Дюсембаев А.Д. Маркетинговые исследования: методологические, методические и практические подходы. - Караганда: ТОО "Арко", 2001. - 412 с.

## ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

БЕЙСЕНГАЛИЕВ Б.Т., к.э.н., докторант Казахского университета  
экономики, финансов и международной торговли  
г. Астана

Нововведения, составляя основу инновационного типа развития, являются результатом совместной деятельности таких сфер, как ведущие отрасли науки, крупные звенья НИОКР, высшего образования и инвестиционного комплекса, прежде всего машиностроения. В целом все звенья, задействованные в создании и распределении результатов инновационной деятельности, должны рассматриваться как инновационный потенциал социально-экономического развития.

В качестве объекта инновационной политики необходимо рассматривать ресурсный потенциал представляющий собой совокупность запасов ресурсов общественного производства. В его состав входят запасы природных, материальных, финансовых, информационных ресурсов, а также населения. Ядро ресурсного потенциала составляют производительные силы общества, а его объем и структура обуславливают реальные возможности развития экономики и общества в долгосрочной перспективе. Под влиянием инновационной политики состав, структура, качественные и количественные характеристики ресурсного потенциала целенаправленно меняются, изменяя тем самым возможности достижения основных целей общества и уровни удовлетворения всей суммы социально-экономических потребностей [1].

Учитывая сегодняшние кризисные процессы в экономике и обществе, основным путем вывода страны из кризиса можно назвать формирование нового воспроизводственного механизма. Проводимые реформы должны носить радикальный характер и затрагивать основы хозяйственного и политического устройства нашего общества. Без этого невозможно интегрировать в единое целое экономические, социальные, научные и технические факторы с учетом региональных и международных аспектов. Новые воспроизводственные механизмы должны органично сочетать элементы рыночного самодействия, основанные на конкуренции и предпринимательской активности, с дозированным государственным вмешательством в экономику для обеспечения баланса интересов различных участников общественного производства и тем самым поддерживать непрерывность воспроизводственного процесса на базе прогрессивного расширяющегося накопления.

В этой связи наряду с экономическими факторами велико значение социальных. Пере-

стройка социальных механизмов активной, добросовестной трудовой и предпринимательской деятельности предполагает, прежде всего изменение характера взаимосвязи между ростом благосостояния трудящихся и их трудовыми усилиями, повышение экономической ответственности работника за уровень интенсивности и направленности своей деятельности. Материальной основой такой взаимосвязи явится создание в стране развитого потребительского комплекса, способного производить не только традиционные товары и услуги, но и обеспечить рынок современными наукоемкими товарами длительного пользования.

Усиление социальной ориентации общественного производства включает активную демографическую политику, направленную на создание предпосылок устойчивого роста населения с учетом специфики регионов страны и демографического поведения отдельных групп населения. Соответствующие мероприятия должны быть увязаны с комплексом мер по формированию и эффективному использованию потенциала трудовых ресурсов страны, обеспечению рациональной занятости населения. Важным элементом инновационной политики является переход к новому режиму сопряженности развития общественного производства с природопользованием.

Успех решения указанных задач во многом зависит от того, насколько полно удастся задействовать научно-технические факторы на основе проведения инновационной политики. Проработка соответствующих вопросов позволит сформулировать основные социально-экономические требования к научно-техническому прогрессу. Главное состоит в необходимости преобразования технологического ядра экономики - научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проектирования и технической подготовки производства, прежде всего в отраслях машиностроения и капитального строительства. Второе требование - нацеленность НТП на потребности отраслей массового производства, преодоление их отсталого уровня. Третье требование выражается в ускорении развития научно-технического потенциала отраслей, производящих технически сложные потребительские товары длительного пользования.

Задачи кардинального изменения в технологическом базисе страны, требующие реали-

зации крупных межотраслевых научно-технических проектов с одновременной масштабной концентрацией ресурсов, можно решить только на базе передовых достижений науки и техники. В качестве приоритетных в предстоящий период выделяются исследования в области информатики, вычислительной техники, электроники и научного приборостроения, новых материалов и технологий. Для прикладной науки ведущими являются исследования актуальных проблем развития общества, охраны окружающей среды, разработка в области машиностроения, химии, энергетики.

Приоритетное развитие соответствующих областей научных исследований и разработок предлагает коренную модернизацию материально-технической базы науки и создание современной отрасли научного приборостроения. Должна быть выработана новая политика в области подготовки, отбора и использования научных кадров, в том числе в ее вузовском секторе. Требуется и новая система организации, планирования и финансирования науки, ориентированная на экономические методы управления. Необходимо также создать условия для более эффективного включения наших ученых в деятельность мирового сообщества [2 - 4].

Важнейшей составляющей инновационной политики является структурно-инвестиционная политика, которая предполагает: формирование технических предпосылок для поддержания достигнутого объема производства энерго-сырьевых ресурсов и ограниченного его расширения, чтобы обеспечить надежную и устойчивую базу долгосрочного экономического роста; изменения в технике, технологии и организации производства, обеспечивающие необходимые масштабы ресурсосбережения; создание современной технологической базы общественного производства в целом, включая выпуск товаров народного потребления.

На начальном этапе основные усилия в проведении структурно-инвестиционной политики должны быть направлены на ликвидацию неоправданной дифференциации в техническом уровне производственного аппарата как между отраслями, так и внутри технологически сопряженных производств. В противном случае потери ресурсов в зонах их неэффективного использования сведут на нет эффект от роста производства в передовых отраслях. Основной потенциал ресурсосбережения заключается не столько в прямой экономии металла, энергии и других ресурсов в процессе производства продукции с нынешними низкими эксплуатационными свойствами, сколько в удовлетворении прежде всего реальных общественных потребностей меньшим количеством продукции с высокими эксплуатационными параметрами. Только такая стратегия позволит снизить чрезмерную нагрузку на добывающие отрасли.

Для реализации подобных масштабных задач необходимо ускорить развитие всей сферы НИОКР, в первую очередь наращивание кад-

рового потенциала конструкторов, создание условий для их высокоэффективной работы, опережающее развитие опытно-экспериментальной базы. Переход к новому типу механизма управления научно-техническим развитием возможен лишь при условии коренных преобразований, формирующих новую организационно-экономическую среду, благоприятную для ускоренного создания нововведений и их восприятия производством.

Огромное значение в этой связи имеет совершенствование методологии ее разработки. В настоящее время существует несколько взаимосвязанных проблем, от решения которых зависит эффективность использования инновационной политики в качестве инструмента, способствующего развитию общества. Во-первых, обеспечение взаимосвязки экономического, социального и научно-технического аспектов развития в рамках целостной инновационной политики. От этого зависит комплексность обоснования вариантов политики на долгосрочную перспективу. Во-вторых, учет неопределенности, неизбежно возрастающей по мере расширения горизонта принятия стратегических решений. В-третьих, альтернативность в предвидении. Речь идет, прежде всего, о принципиальных качественных вариантах социальных и экономических процессов, технологических структур и направлений НТП, о концентрациях хозяйственного устройства, которые в совокупности будут определять те или иные траектории развития общества и роста общественного производства. В-четвертых, использование широкого и в то же время "рабочего" понятия социально-экономической эффективности как критерия оценки и выбора альтернативы.

Одновременно должен быть обеспечен синтез всех перечисленных выше принципов обоснования долгосрочных перспектив в технологическом процессе из разработки. При этом необходимо учитывать опыт долгосрочных широкомасштабных разработок, накопленный в области формирования стратегий их решения, целей деятельности и технологических цепей, определения ведущих звеньев и системы ориентиров долгосрочного развития, организационного оформления процесса проведения политики в конкретных управленческих структурах.

К элементам системы управления подготовкой и осуществлением долгосрочных мероприятий, подтвердившим свою жизненную эффективность на протяжении десятилетий централизованного планирования, необходимо добавить новые, которые должны гармонизировать такую систему в условиях более свободного действия рыночных регуляторов. В составе основных элементов регулирования инновационной деятельностью должны входить:

- комплексный социально-экономический и научно-технический прогнозы развития страны на долгосрочную перспективу;
- долгосрочные прогнозы и перспективные научно-технические мероприятия общенацио-



нального масштаба;

- перечень стратегических (приоритетных) направлений и государственных программ, связанных с нововведениями в важнейших сферах общества;

- система органов регулирования инновационной деятельности на национальном уровне (национальные фонды, государственные программы и т.д.), включая органы, обеспечивающие контроль и реализацию соответствующих решений на всех уровнях управленческой иерархии;

- сеть научных учреждений и их распределение по сферам науки, отраслям народного хозяйства и стадиям инновационного цикла.

В условиях переживаемого нашей страной кризиса в инновационно-технологической сфере, сопровождающегося дефицитом качественных научно-технических ресурсов, особое значение приобретают создание эффективного механизма их концентрации на приоритетных направлениях, упорядочение источников и объемов финансирования проектов, привлечение зарубежных фондов, а также участие в международных проектах по наиболее капиталоемким направлениям НТП.

Результатами реализации новой инновационной политики должны стать:

- достижение высокого уровня социальной направленности НТП на базе широкого распространения новых технологических систем, отвечающих самым высоким нормативным требованиям;

- качественно новый уровень жизни населения в результате роста продуктивности и эффективности общественного производства, совершенствование бытовой предметной среды обитания городского и сельского населения;

- качественно новый уровень ресурсосбережения, рост производительности труда, фондоотдачи, снижение материалоемкости, энергоемкости, капиталоемкости продукции, достижение ее высокой конкурентоспособности и, как следствие, коренное преобразование структуры народного хозяйства и внешней торговли в результате разгрузки сырьевого сектора экономики и увеличения вклада обрабатывающих отраслей;

- преодоление технического отставания страны;

- реализация развитой системы социальных гарантий, базирующейся на новом, более высоком уровне экономического развития;

- элиминирование возрастающей в процессе нововведений нагрузки на человека путем перестройки и переоснащения системы здравоохранения, сферы отдыха и досуга.

Задача эта чрезвычайно сложна. Вполне возможно, что ее решение потребует целого исторического периода. Данная задача во многом уникальна. Она не имеет аналогов в прошлом, хотя ее решение и опирается на весь опыт нашего предшествующего исторического развития, в ходе которого неоднократно реформировались

общественные институты, осуществлялись масштабные реорганизации структуры народного хозяйства, изменялась система социально-экономических отношений. Следовательно, и методология, и методы обоснования и осуществления такого перехода должны ориентироваться на долгосрочную перспективу, базируясь на общих принципах прогнозирования, планирования и регулирования, конкретизируя их применительно к современным условиям, специфике задач и характеру стоящих перед страной целей.

Учитывая все эти объективные требования, необходима выработка ясного, продуманного стратегического курса, реализация которого позволяла бы последовательно и неуклонно приближаться к поставленным целям. Его осуществление возможно лишь при обеспечении взаимодействия научно-технического прогресса и опережающего поступательного развития политических, социальных и экономических институтов. В этой связи разработка и реализация инновационной политики должны быть важнейшей неотъемлемой составной частью долгосрочного социально-экономического развития страны.

Таким образом, даже при крайне ограниченных на сегодня ресурсах государству следует двигаться по пути инновационного экономического развития, которое только и может открыть каналы умножения ресурсной базы. Одновременно следует исключить растранирование сил и средств на реализацию в ходе реформ явно устаревших по мировым меркам институциональных решений. Подходы, закладываемые в концепцию модернизации экономики, призваны создать мотивационные механизмы, при которых частный капитал пойдет по пути инновационного предпринимательства.

### Список литературы:

1 Большаков И.М. К вопросу управления инновационной деятельностью // Российский экономический журнал. - 1994. - №3.

2 Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. - Алматы, ИЭ МОН РК, - 2005. - С. 75.

3 Абдыгаппарова С.Б. Инновационный потенциал Казахстана: механизмы активизации. / Монография/. - Алматы: Экономика, 2001. - 158 с.

4 Абдымомунов А., Сулейменов Е., Раманкулов Е. Новая повестка дня казахстанской науки. Современное понимание науки. - // Наука Казахстана. - 2005. - №19 (113). - С. 6-7.

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНДУСТРИЯЛЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ ҚАРҚЫНДЫЛЫҒЫ

МОЛДАБЕКОВА А. И., э.ғ.к., доцент

Қ. Жұбанов атындағы Ақтөбе мемлекеттік университеті, Ақтөбе

Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық даму үлгісін қалыптастыру алдағы жылдардың басты бағыты болып отыр. Экономиканың негізгі саласы болып табылатын өнеркәсіптің индустриялық деңгейін көтеру оның даму үрдістерін жеделдете түсетіні белгілі.

Елбасының Қазақстан халқына Жолдауында білімді де білікті мамандар әзірлеу үшін индустриялық-инновациялық дамуды жеделдете отырып, ғылымның рөлін күшейту жөнінде айтылған. "Еңбек өнімділігінің кешенді артуы аса маңызды міндет болып табылады. Қазақстанда, егер тұтастай экономика бойынша қарайтын болсақ, бір қызметкер жылына 17 мың доллардың өнімін өндіреді екен. Дамыған елдерде бұл көрсеткіш 90 мың доллардан асып түседі. Қорытынды өте түсінікті - бізге жағдайды түзету - өнімділікті арттырып, инновацияларды ендіру керек. Инновациялар ғана еңбек өнімділігінің шұғыл артуына жеткізеді.

Индустриялық даму - бұл біздің жаңа онжылдықтағы мүмкіншілігіміз, ел дамуы үшін жаңа мүмкіндіктер. Қазақстан табысты индустриялық держава болады - мен бұған әбден сенімдімін" - деп Н.Назарбаев атап өткен 1.

Сондықтан да өнеркәсіпті қайта индустриаландырудың ұзақ мерзімдік бағдарламасын дайындау әлемдік экономикада болып жатқан үрдістерге және ішкі экономикалық мәселелерді шешуге бағытталады. Демек, ұлттық индустриялық саясат ауқымында өнеркәсіптің инновациялық, ұйымдастырушылық-технологиялық, құрылымдық деңгейін жаңа сатыға көтеру өзекті мәселеге айналып отыр.

Президенттің пайымдауынша, инновациялық даму - мемлекеттік саясаттың басымды бағыттарының бірі. Ең бірінші кезектегі міндеттердің арасында - еліміздің экономикасы үшін қажетті ноу-хауды құру және ендіру үшін ғылыми және білімдік әлеуетті жинау тұр. Мұндай қадам республикада жоғары тиімді, жоғары технологиялы және экспортқа бағытталған өндірісті құруға мүмкіндік береді [2].

Қазақстан Президенті Нұрсұлтан Назарбаев еліміз дағдарыстан мейілінше күшейіп шығатынын айтты. Бұған жетудің маңызды құралы Қазақстанның 2003-2015 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық даму стратегиясы. Бағдарламаны жасаушылардың мақсаты бойынша стратегияны жүзеге асыру әртарап тандыру, жаңғырту және бәсекеге қабілетті өнімдер өндірісіне және экспорттың өсуіне жағдай жасау негізінде ел экономикасының ұзақ

мерзімді орнықты дамуын қамтамасыз етуі тиіс.

Стратегияны жүзеге асыру үш сатыға бөлінді. Бірінші сатыда (2003-2005) әрі қарайғы технологиялық дамудың негізі құрылды: даму институты, әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар және холдингтер секілді бизнес құрылымның негізгі элементтері жасақталды. Технопарктер, арнайы экономикалық және индустриялық аймақтар құрылысы басталды. Бүгіннің өзінде елде 5 АЭА, 2 индустриялық аймақ қызмет етеді.

Стратегияның екінші сатысында 2006-2010 жылдарға белгіленген және экономикадағы құрылымдық қайта құрылымдауды қамтамасыз етуі тиіс. Соның ішінде жеке сектор бастамаларын зерттеу, іріктелген жобаларға қатысушы-инвесторлар іздеу, кадрлар даярлау, негізгі және қосалқы нысандарды салу және қайта жаңғырту жұмыстары жүргізілді.

Үшінші сатыда, 2011-2015 жылдары ұйымдастыру жұмыстарының тұтастай кешені реттеліп, өңдеуші өнеркәсіп саласында бәсекеге қабілетті өнім дамыту бөлігінде жұмыстар жеделдетіледі.

Стратегия аясында жүзеге асырылып жатқан жобаларды негізгі үш топқа бөлуге болады. Оның біріншісі - Индустрия және жаңа технологиялар министрлігі мен оның өңірлік басқармалары арқылы іске асып жатқан жобалар.

Әлемдік дағдарыстың салдары бағдарламаны жүзеге асыруға кедергі келтіріп жатқанына қарамастан, 2008 жылы республиканың барлық өңірлерінде жалпы құны 246 миллиард теңгенің 154 инвестициялық жобасы пайдалануға берілгенін атап өту керек. Бұл ретте, ең көп жоба Ақтөбе облысында (40), Шығыс Қазақстанда (22), Қызылорда облысында (18) және Қарағанды облысында пайдалануға берілген.

Жаңадан пайдалануға берілген өндірістерде 11 мыңнан астам жұмыс орны құрылды. Мұнда үш жарым мыңнан астам жұмыс орны ашылған Ақтөбе облысы алда келеді. Салалық құрылымға келсек, құрылыс материалдары өндірісі мен азық-түлік өнімдеріне қатысты жобалар басым. Бұл ішкі сұранысқа байланысты болса керек.

Мысалы, 2007 жылы басталған "BI-Cement" зауыты жобасының бірінші кезегі 2008 жылы пайдалануға берілді. Зауыт толық қуатында 2010 жылы іске қосылады, ал оған салынған инвестицияның жалпы көлемі 320 млн. доллар болады деп жоспарлануда.

Стратегияның сәтті жүзеге асырылуының тағы бір жарқын мысалы - Солтүстік Қазақстан-

да 2008 жылы іске қосылған "Биохим" кешені болды. Ол Е-5 және Е-7 халықаралық стандартына сәйкес, биоотын шығарумен айналысады. "Биохим" жобасы шикізатты өндіруден қосылған құны жоғары соңғы өнімге дейінгі тұйықталған өндірістік кешен болып табылады. Онда еуропалық стандартпен істейтін ет комбинаты, мал бордақылау және құс фермасы болады. Мұндай сәтті жобалардың тізімін жалғастыра беруге болады.

2009 жылы жалпы құны 3 трл. 307,4 млрд теңгенің 215 жобасы жүзеге асырылу жоспарланған болатын. Жобаларды іске қосу нәтижесінде 41 мың жұмыс орны ашылды. 674,9 миллиард теңгенің 124 жобасы 2009 жылы пайдалануға берілді.

Стратегия аясында жүзеге асырылатын жобалардың екінші тобы Ауыл шаруашылығы министрлігі мен "ҚазАгро" ұлттық холдингі аясында.

Атап айтсақ, 2008 жылы Астана мен Алматы қалаларының айналасында азық-түлік белдеуін салу жұмысы басталды. Мемлекет айрықша назарды материалдық-мақта тұқымының өндіріс зауытын, тамшылатып суару технологияларын бордақылау алаңдарын қаржыландыру арқылы ауыл шаруашылығы инфрақұрылымның дамуына назар аударып отыр. Нәтижесінде, АӨК-ті қолдауға өткен жылы мемлекеттен 1 миллиард доллар жұмсалды. 2009 жылы Қазақстанда жалпы құны 86,6 миллиард теңгенің 132 жобасы жүзеге асырылу жоспарланған. Ол 5,5 мың жұмыс орнын ашуға мүмкіндік береді.

Үшінші топқа "30 корпоративтік көшбасшы" бағдарламасына сәйкес жүзеге асырылып жатқан жобалар жатады. Бұл өнеркәсіпті жаңыртудың, экономиканы әртараптандырудың және билік пен бизнестің тиімді әрекеттестігінің басты құралы. Бұл бағытта 2008 жылы жалпы 1,5 млрд. доллар болатын 7 шешуші жоба іске асты.

1. Дайын мата өндірісі - құны 19,3 млн. долл., 724 жұмыс орыны ("Ютекс" АҚ-ы, ОҚО);

2. "Солтүстік Қазақстан - Ақтөбе облысы" халықаралық электртарату желісінің құрылысы - құны 19,9 млрд. теңге;

3. Сортты прокат өндірісін ұйымдастыру - құны 153,9 млн. долл., 560 жұмыс орны (Қарағанды облысы, "АрселорМиттал Теміртау" АҚ);

4. Тантал ұнтағынның өндірісі - құны 45 млн. долл., 212 жұмыс орыны (Шығыс Қазақстан облысы);

5. Үшінші Жаңажол газ өңдеу зауытының құрылысы - құны 800 млн. долл. (Ақтөбе облысы);

6. "Восход" кенішіндегі хром кенін байыту бойынша Тау-кен байыту комбинаты - 250 млн. долл., 500 жұмыс орыны (Ақтөбе облысы);

7. Металлургиялық кремний өндірісі - 113 миллион еуро, 300 жұмыс орны (Қарағанды облысы).

Үкімет 2009 жылы "30 корпоративтік көшбасшы" бағдарламасы бойынша жалпы

құны 2,4 миллиард доллардың 8 жобасын іске асыруды көздеген болатын. Тұтастай алғанда, елде жалпы құны 12 триллион теңге болатын 400 жобаны іске асыру жалғасады. Мұның ішіндегі 208 жоба индустриялық-инновациялық санатқа жатады. Бұлардың көпшілігі, ішінде пайдалануға беріліп қойғандары бар, сұраныстың азаюына байланысты өзін өзі ақтау мерзімі ұзаруы мүмкін ауыл шаруашылығы, құрылыс, энергетика салаларына қатысты. Алайда, дәл осы салалар Қазақстанның әрі қарайғы орнықты дамуының кепілі болып табылады [3].

Alatau IT City паркінде 120-дан астам ғылыми зерттемелер қойылды. Олардың арасында - ұйымның анықтамалығымен біріктірілген қаланың электронды картасы, технопарк аумағын сырттай жарықтандыруды толықтай қамтамасыз ететін фотоэлектр станциясы, агро кешенді қарқынды дамытуға арналған соңғы тыңайтқыштар және өнімділігі жоғары мүйізді ірі қара малды жеделдетіп көбейтуге арналған эмбриондарды трансплантациялау технологиясы бар.

Бұл үшін Қазақстанда жағдайлар жасалған, бұл ақпараттық технологиялар паркі ары қарай дамитын болады. Дәл осындай парк Оралда, Қарағандыда бар, Астанада - биологиялық технологиялар орталығы, Алматыда - нанотехнологиялар орталығы. Біз қазір осылардың барлығын, нәтижелі дұрыс зерттемелер өндіріске баруы үшін, біріктірумен айналысып жатыр. Бұл бұрын соңды, жалпы алғанда, Қазақстанда және тіпті Кеңес Одағында да еш болмаған жайт.

Қазіргі таңда ғалымдарға өз жобаларын жүзеге асыруларына және өнертабыстарын көпшілік өндіріске ендірулеріне көмектесу үшін Республикада түрлі қорлар жасақталған - мысалыға инновациялық және венчурлық қорлар. Соңғысының міндеті - қағаздағы жобаларды конвейерге аудару болып табылады. Тек бір ғана қор 75 инновациялық жобаны жүзеге асырды. "Парасат" холдингі мемлекеттік-жеке серіктестік механизмін ұсынды. Ол ғылым мен өндіріс арасындағы алшақтықты жоюға көмектеседі, ал ғылыми қызмет нәтижелері бірден экономиканың шынайы секторына жіберілетін болады [2].

Нанотехнологиялар жөніндегі Ұлттық зертхана Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың тапсырмасы бойынша Оңтүстік Қазақстан облысы Шымкент қаласында, 2008 жылы, жалпы наноиндустрияда қазақстандық зерттеу секторын құру мақсатында, нанотехнология саласындағы мемлекеттік саясатты жүзеге асыру, нанотехнология саласында инновациялық инфрақұрылымды құру және дамыту, перспективалы нанотехнология мен наноиндустрияны құру жобаларын іске асыру үшін құрылды.

Зертханада әлемнің жетекші ғалымдары ҒЗТКЖ жүргізу үшін шарттар мен жоғары білікті отандық мамандарды дайындау үшін мүмкіндік құру жоспарлануда. Зертхана қабырғасында Қазақстанның шикізат ресурстары

негізінде нанотехнология саласындағы озық жобалар әзірленетін болады.

Біздің межелі мақсатымыз - қазақстандық нанонарықты құру процесіне қатысу және оны сыртқы нарықтармен үйлестіру. Бүгінгі таңда, Қазақстанда ірі ЖОО-ы жанында 10 инжинирингтік зертханалар жұмыс істейді. Зертхананың міндеттерінің бірі - бәлкім, барлық инжинирингтік зертхана жетістіктерінің ақпараттық ағымдарын бір алаңда біріктіру мәселесі болатын сыңайлы. Компания Оңтүстік Қазақстан облысы әкімдігінің шешіміне сәйкес, Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдарға арналған индустриалдық-инновациялық даму Стратегиясын ілгерлетуге атсалысу, кәсіпорынның мақсатты инвестициялық жобаларын жүзеге асыру, мемлекеттік инвестициялық қолдауды жетілдіру және тиімділігін арттыру, өндірістік инфрақұрылым мен өңдеу өнеркәсібін дамыту, ел экономикасына сыртқы және ішкі инвестицияларды тартуға атсалысу мақсатында құрылды [4].

Қазақстан Республикасының экономикасын тұрақтандыру бойынша "Самұрық-Қазына" қорының қызметі - Инновациялық, индустриалдық және инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру, 2009-2010 жылдарға арналған экономика мен қаржы жүйесін тұрақтандыру жоспарын іске асыру мақсатында "Самұрық-Қазына" АҚ стратегиялық инновациялық, индустриалдық және инфрақұрылымдық жобаларды қарау жөнінде жұмыс жүргізуде, оларды іске асыруға Қазақстан Республикасының Үкіметі 1 млрд. АҚШ доллары мөлшерінде қаражат бөлді. Қазіргі кезде "Самұрық-Қазына" АҚ ағымдағы жағдайда барынша басым жобаларды анықтау және оларды кейіннен қаржыландыру үшін мынадай салалардың инвестициялық жобаларына егжей-тегжейлі талдау жүргізіп, пысықтауда: электр энергетикасы, көлік, мұнай-газ саласы, химия, металлургия өнеркәсібі, сондай-ақ туристік сала.

Қазақстан Республикасында инновациялық саясатты тәжірибелі іске асыру мақсатында жаңа жоғарытехнологиялық өндірістерді ұйымдастырудың сенімді құралы ретінде отандық және шетелдік серіктестермен мойындалған мемлекеттік даму институттарының жүйесі құрылды. Даму институттарының негізгі мақсаты елді әлеуметтік-экономикалық дамудың жаңа сатысына шығару, экономиканы модернизациялау және диверсификациялау саласындағы маңызды мемлекеттік тапсырмаларды орындау үшін отандық бизнестің мүмкіндіктері мен қабілетін іске асыру және арттыру болып табылады. Даму институттары арқылы мемлекет қосылған бағаларды технологиялық және экономикалық бауды дамыта отырып, бәсекеге қабілетті өнім өндіретін өнеркәсіптердің тұтас жүйесін құруға негізделген жобалаға қатысады (Сурет 1). Мұның өзі бәсекеге қабілетті өнімдердің барлық параметрлеріне жауап беретін, соңғы өнімге қызмет ететін, көпсалалы кәсіпорын құруға мүмкіндік береді. Бүгінгі

күні даму институттарының инвестициялық жобалары портфельдері 5 млрд астам АҚШ доллары сомасына қаржыландыруға 183 мақұлданған жобадан тұрады [5].

Сонымен қатар, қазіргі таңда инновациялық дамудың қазақстандық үлгісі (қайта құрылуы) қарастырылуда. Қазақстанның пайда болғалы жатқан инновациялық жүйесі - күрделі, әрі тармақталған. Оның әрбір элементі - белгілі бір міндеттерді шешуге бағытталған және бірегей қызметтерді иемденетін үлкен бір механизмнің ажырамас бөлігі (Сурет 2) [6,7].

Үкімет қабылдаған Үдемелі индустриялық инновациялық даму бағдарламасы бойынша елуден астам қолданыстағы бағдарлама күшін жояды, өңірлердің күш алуы үшін серпінді жобаларға басымдық беріледі. Осылайша, жақын бесжылдықтағы дамудың негізгі жүгі индустрияландыру стратегиясы арқылы жүзеге асатын болады. Биыл осы мақсаттағы 146 жобаны аяқтау, жаңадан 47 жобаны қолға алу көзделді.

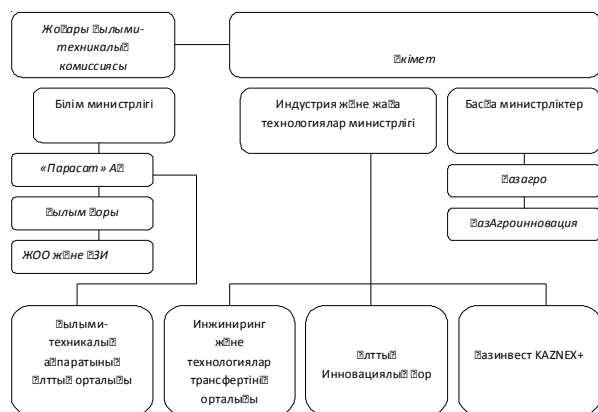
Экономиканың индустриялық инновациялық дамуы бойынша бұндай ауқымды міндеттерді жүргізу инновацияны дамытумен бірге жүзеге аспақ. Мемлекет басшысының қолдауымен Үкімет бағдарламаны жүргізуге бюджеттен бөлінетін қаражатты нақтылады. Яғни, бағдар анықталды, қаражат қамтылды.

Әрине, үлкен нәтижеге қол жеткізу үйіп төгілген қаражат арқылы емес, даму институттарының тиімді басқаруларынан, соншалықты қомақты қаражатты ұқсатып жұмсауынан болатыны айқын. Сондықтан да, бұған дейінгі кемшіліктер қайталанбайтындай жолға түсіп, әсіресе даму институттарына қатысты позицияны өзгертетін уақыт жеткен секілді. Соңғы кездері "Самұрық Қазынадан" бастап мемлекеттің қатысуындағы бірқатар қаптаған даму институттарының қызметін қайта қарастыру туралы мәселенің көтеріліп жүргені де сондықтан болар.



Сурет 1. ҚР Даму институттары  
Ескерту: [5] негізінде құрылған.

Жалпы, даму институттары қызметінің мақсаты - экономиканың нақты бір секторын қолдау, олардың дамуына жан жақты жәрдемдесу. Ал бүгінге дейінгі атқарылған шараларды сараласақ, бұндай институттардың басым бөлігі тиімділігін мүлдем төмендетіп алғанын, экономиканың жайлы заманында мүмкіндікті шолақ пайдаланғанын байқауға болады. Мәселен, сыртқы экономикалық жағдайдың қолайлы болуы және 2008 жылға дейін мұнайға, Қазақстанның басқа да экспорттық шикізаттарына бағаның жоғары болуы еліміз үшін үдемелі дамудың бірегей мүмкіндігі болғаны айқын. Әрине, осындай мүмкіндіктерді жүзеге асыру үшін көптеген салаларды қамтыған стратегиялар әзірленді, бағдарламалар жоспарға алынды. Осы мақсатта даму институттарына бюджет қаржысы үздіксіз құйылып тұрды. Дегенмен, бұндай бағдарламаның толық, аяғына дейін жүргізілгені санаулы ғана, онда да біті деген атақ үшін атқарылғандай. Ең сорақысы, бюджеттік және басқа да бағдарламаларды жүзеге асыру барысында қаржылық тәртіптің айтарлықтай заң бұзушылықтары орын алып келді.



Мемлекеттік және жеке кәсіпорындар

## Сурет 2. Инновациялық дамудың қазақстандық үлгісі

Ескерту. [6; 8] негізінде құрылған.

2003-2009 жылдар аралығында республикалық бюджеттен даму институттарына қаржылық активтер иеленуі үшін, оның ішінде жарғылық капиталды қалыптастыру мен арттыруға арнап 1 трлн. 714,1 млрд. теңге немесе бүгінгі бағамға шаққанда 11,6 млрд. доллар жұмсалыпты. Алайда, Есеп комитетінің тексерулері бірқатар даму институттарына бағытталған қаражаттың нәтижесіз жұмсалғанын анықтаған. "Атап айтқанда, тек "Қазақстанның инвестициялық қоры" АҚ 2007-2008 жылғы залалдары 13,7 млрд. теңгені құраған. Бұнымен қоймай, аталған қор тарапынан қаржыландырылған 36 жобаның тек екеуі ғана аяқталса, 18 і әлі жүргізіліп келеді екен. 2004 жылдан бастап қаржыландырылып келе жатқан 16 инвестициялық жоба 2006-2009 жылдары аяқталуы тиіс еді, әлі де

қолданысқа берілмеді. 20 жобаға арыз шағымдар бойынша тексерулер жүргізілуде. "Қазақстанның инвестициялық қоры" АҚ ның бизнес жоспарына сәйкес, 2007-2008 жылдары және 2009 жылдың 9 айының қорытындысы бойынша инвестициялық жобалардан күтілетін 38,3 млрд. теңге пайда түскен жоқ, керісінше жоспарланбаған шығындар 9,8 млрд. теңгені құрады. 2009 жылдың қазанындағы жағдай бойынша Қор тарапынан 4,9 млрд. теңгеге инвестицияланған жеті кәсіпорын банкроттық жағдайда тұр. Қор өз қызметін тиімді пайдаланғанды былай қойып, құрылу мақсатынан жаңылысып қалса керек, басқаға емес коммерциялық пайда табу мәселесіне қатты көңіл бөліпті. Мәселен, Қорда бос қаражаттар бола тұра, 2009 жылы жобаларды мақұлдап, қаржыландырудың орнына әлгі қаражаттарын екінші деңгейлі банктерге салған. Депозитке пайда үшін орналас-тырылған сомасы 27,6 млрд. теңгеге жуықтаған. Өстіп, қордың негізгі кірісі былтырғы жылы депозиттерден сыйақы алу арқылы қалыптасыпты, бұл былтырғы тоғыз айда 2,5 млрд. теңгені құраған.

Дәл осындай жағдай еліміздегі жалпы инновациялық белсенділікті арттыру және жоғары технологиялық, ғылыми қамтымды өндірісті дамыту мақсатында құрылған "Ұлттық инновациялық қор" АҚ да орын алған. Аталған қор 2006 жылы 838 млн. теңгесін "ВалютТранзит-Банк" депозитіне салып, кейіннен қайтарып алу мүмкіндігі болмағандықтан, залал ретінде өшірілген. Бұдан бөлек қаржылық заң бұзушылықтар да шаш етектен, ал мақсатты нәтиже жоқтың қасы.

Тағы бір мысал. Есеп комитетінің тексерулеріне сүйенсек, "Технологиялық инжиниринг және трансферт орталығы" АҚ құрылғаннан бастап шығынға белшеден батыпты. Бұнымен қоймай, 2004 жылмен салыстырғанда 2008 қарай аталған орталықтың шығыны 1,6 млрд. теңгеге немесе 16 есеге артқан. Бюджеттік қаражаттың бөлінгеніне қарамастан, қараптан қарап отырып орталықтың шығынға ұшырауының негізгі себебі Қазақстанда трансферт технологиясын жүзеге асыру бойынша бірқатар шектелулері бар шетелдік компаниялар акцияларының құнсыздануына қатысты болған көрінеді. Мәселен, "Технологиялық инжиниринг және трансферт орталығы" АҚ 2,5 млн. долларға "Ethos-Networks" компаниясының кейіннен құнсызданатын акциясын иеленген. Бұдан бөлек, "Winetworks" (Израиль) компаниясының қаржылық жағдайы өте нашар болғанына қарамастан, 5,0 млн. долларға сол компанияның акциясын сатып алу туралы шешім қабылданған. Ең сорақысы, "Winetworks" бірқатар шектелулерге орай трансферттік технологиялармен айналыса алмайды екен әрі Қазақстан рыногында трансферттік технология бойынша еш операция жүргізбеген. Тіпті акцияны иелену жөніндегі келісім шарттарында да трансферттік технологиялар туралы шарттар қамтылмаған көрінеді. Мінеки, бюджеттің, халық-

тың қаражаты осылайша желге ұшқан. Бұл бер жағы ғана секілді, қаза берсең бата бересің. Экспортты дамытуда басты рөл атқаруы тиіс "KAZNEX" АҚ да соңғы бес жыл көлемінде шығыннан көз ашпай келеді. Бюджет қаражатын мақсатсыз жұмсау ауруы бұл компанияны да айналып өтпеген.

Мемлекеттік қаражатты қалай болса солай, тиімсіз пайдалану жаман әдетке айналып барады. Елбасы ағымдағы жылғы жолдауында алдағы уақытта өңдеуші кәсіпорындардағы еңбек өнімділігін 2 есеге, ал ауыл шаруашылығында кем дегенде 4 есеге дейін арттыру міндетін жүктеді, инновациялық белсенді кәсіпорындар үлесі 4-тен 20 пайызға дейін өсуі тиістігін айтты. Алайда, бүгінгі даму институттарының әрекеттеріне қарасақ, бұлардан индустриялық-инновациялық дамуға әсер етеді деп үміттену бекер секілді. Жоғарыда көрсетілген фактілердің барлығы, нақты үйлестіру жүйесінің жоқтығын, жобаларды жүргізуге қатысты және ұлттық институттардың қызметіне мониторинг пен бақылаудың болмағанын білдіреді. Мемлекеттің қатысуындағы акционерлік қоғамдардың жарғылық капиталын арттыруға бөлінген бюджет қаражаттарын пайдалану саласында заңнаманың жетілмегенін көрсетеді.

Расында, индустриялық-инновациялық даму бағдарламасы үлкен күшпен ғана жүзеге асады. Бюджеттен бөлінетін қаражат даму институттарымен дәл осылай жұмсалса, оның пайдасы да шамалы болуы мүмкін. Ендеше, мемлекеттік активтерді басқару жүйесін қатайтуға

күш салу кезек күттірмейтін шараға айналып отыр. Тәуекелге бел буғандай болып, экономикалық тиімсіз шешімдер қабылдаудың алдын алу қажет. Бюджет қаражатын жұмсаумен байланысты қаржылық заңнаманы бұзғандығы үшін басшылардың жауапкершілігі күшейтіле түскені абзал. Ең бастысы даму институттары өз мақсаттарынан ауытқымағаны жөн [9].

#### Әдебиеттер:

1 Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы "Жаңа онжылдық - жаңа экономикалық өрлеу - Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері". Астана, 2010

2 [www.vecher.kz](http://www.vecher.kz), 08 Jan 2009

3 Еділбаев Р. Қазақстанның индустриялық-инновациялық бағыты - дағдарыстан шығудың еуразиялық рецепті. АСТАНА. 26 мамыр. BNews.kz

4 [www.e-shymkent.kz/kaz/sites/education](http://www.e-shymkent.kz/kaz/sites/education)

5 Даму институттары. <http://e.gov.kz/wps/portal>

6 Институты развития //50.kz индустриялық-инновациялық Қазақстан №2 (8) 2009 г.

7 Perroux F. Economic space: theory and applications // Quarterly Journal of Economics, Vol. 64, 1950. - PP. 89-104.

8 Горшков В.В., Кретова Е.А. Инновационные риски. - СПб, 1996.

9 Қазақстан даму банкі мемлекеттің инвестициялық қызметінің тиімділігін арттыруды әрі қарай жалғастырады - Есқалиев Ф., АСТАНА. Сәуірдің 22-сі. ҚазАқпарат/ Ернұр Ақанбай. / [thenews.kz/ 2010/04/22/334703.html](http://thenews.kz/2010/04/22/334703.html)

УДК 340.11:001.895

## МЕМЛЕКЕТТІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ САЯСАТТЫҢ НОРМАТИВТІ-ҚҰҚЫҚТЫҚ НЕГІЗІ МЕН ДАМУ ИНСТИТУТТАРЫ

КОКЕНОВА Г. Т., Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті ізденушісі

Соңғы жылдары дүниежүзілік экономикалық даму процесіндегі ғылым мен инновацияның ролін ұғынуға қызығушылықтың жаңа өрлеуі аталып өтті. Бұл көптеген себептерге байланысты, оның ішінде жекелеген елдердегі экономикалық өсім қадамдарының теңсіздігін, ғылыми өнім нарықтарында бәсекелестіктің асқынуын, бюджеттік дефицитті, мүмкін, атап өту керек.

ҚР Президенті Н.Назарбаевтің халыққа жолдауындағы "Жоғары технологияларды енгізуге және инновацияны қолдауға бағытталған біркелкі мемлекеттік стратегияны жүргізу" және "ақылды экономика" негіздерін құру" бағыттары [1] әртараптаңдыру, инфрақұрылымдық даму және жоғары технологиялық индустрияның негізін құру арқылы Қазақстан экономикасының өсуін және тұрақтылығын басқару

негізінде, Қазақстанда ғылыми сыйымды салаларды дамытуға арналған. Сонымен бірге, кезекті 2010 ж. халыққа жолдауында Елбасы Н.Назарбаев осы айтқандарының нәтижесі ретінде "2015 жылға қарай Ұлттық инновациялық жүйе толыққанды жұмыс істеп, 2020 жылға қарай елде енгізілетін талдаулар, патенттер мен дайын технологиялар түрінде өз нәтижелерін беруге тиіс" [2]. Бұл жоспарларды жүзеге асыру тек қана ұлттық инновациялық жүйенің толыққанды қатысушысы ретінде білім беру ұйымдары өздерінің инновациялық әлеуеттерін қалыптастырып одан әрі дамытуымен және ғылым мен экономиканың арасындағы инновациялық делдал қызметін жетілдіруімен тығыз байланысты.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, тұрақты экономикалық өсу, қазіргі заманғы ғылыми-

техникалық жетістіктерді белсенді қолданғанда ғана, тек инновациялық негізде қол жеткізуге болады. Тек осы жағдайда ғана өсудің жоғарғы сапасына, ресурс сақтауға, өндірістің тиімділігіне, ішкі және әлемдік нарыққа бәсекеге қабілетті өнім шығару мүмкіндігі жүзеге асырылады. Алайда, отандық инновациялық белсенді кәсіпорындардың саны көп емес және ол азайып келеді. Елде лицензияларды, патенттерді және басқа да интеллектуалды меншік объектілерін қорғайтын басқа да құқықтық құралдарды пайдаланатын жаңа техника үлгілері аз құрылады. Сонымен қатар, айта кететін жайт, бұл объектілердің көбі өндірісте қолданыс таппайды, моралдық жағынан тозады және құнсызданады.

Берілген контекст инновациялық өнімнің дүниежүзілік нарығында бәсекелестіктің күшеюіне байланысты айқын қадамдар байқалып отыр. Осыған байланысты, біріншіден, кәсіпкерлер шығындарының көп бөлігі өнеркәсіптік өнім саласынан жаңа технологиялар мен өнімдерді модельдеу, жетілдіру және зерттеулер саласына ауысып отыр. Екіншіден, фирманың дүниежүзілік шаруашылық нарықтық позицияларын қамтамасыз ету үшін зияткерлік мүлік объектілерін құқықтық қорғау маңыздылығы кенет арта түсті. Бұл жағдайда Қазақстан жаңа инновациялық технологияларды енді қабылдап жатқан технологиялық қалып қойған елге айналу мүмкін [3].

Мемлекеттік инновациялық саясат приоритеттерінің таңдау терең кезделген стратегиялық тұжырымдаудан қажет етеді. Өйткені кез келген қателік үлкен шығатын дағдарысқа алып шешуі мүмкін. Сондықтан бірден ғылым мен технологиялық даму деңгейін ескеру онсыз да қаражаттарын псевдо инновацияларды қолдауға сол арқылы елдің технологиялық артта қалуын және өнімнің төмен бәсеке қабілеттілігін жою мүмкіндігін жүзеге аспайды, сонымен бірге мемлекеттік қолдау бағытын әлі уақыты келмеген жылдар бойы қайтарылмайтын өнер табыстар мемлекеттік технологияға да кездеуге болмайды.

Әрбір елдің экономикасы оның құрылымы мен қажеттіліктері және ғылыми потенциалы қайталанбайтын алдан ерекшеленеді. Осыған орай FT саясаты сол елдің айрықша жағдайларына бейімдеу қажет. Ортаға енгізілу қажеттілігін жан-жақты талдап сарапталған жөн. Сондықтан нарықтық экономикалық қазіргі даму деңгейін ескере отырып және әлемдік экономикадағы жағамдану әдістеріне сай, ендігі инновация белсендікті көтеруге бағытталған. Мемлекеттік инновация сол сәттің жүйесі немесе приоритетіне бағытталу керек.

1) Ғылыми сыйымды өндірістерді дамыту мақсатында мемлекеттік мақсатты бағдарламалар арқылы толық және ғылым дамуының приоритетті қаржыландыруды жалғастыру.

2) Кәсіпкердің оның ішінде шағын және инновациялық жобаларын жүйеге асыруға және кедендік жеңілдіктермен сондықтан несилер

беру арқылы жалама қолдау көрсету.

3) Инновациялық іс-әрекеттігі ақпараттық және инфрақұрылымдық қамсыздандыруын жетілдіру сонымен бірге жоғары білікті кадрлармен инновациялық менеджерлерлердің сандарын арттыруда.

4) Әлемдік тәжірибиелермен және мемлекеттік үлесті қатысуымен инновациялы жобаларды венчурлік қаржыландырудың жиесін дамыту.

5) Мемлекеттік қолдауға приоритетті ғылыми сыйымды жобаларды қаржыландыруға отандық және шетелдік қаржылық институттарды тарту.

Мемлекеттік инновациялық саясаттың нормативтік құқықтық және бағдарламалық базасы анықталу мен кешенін жүзеге асырудың негізін құрайды. Осыған орай келесі құжаттар мемлекеттік инновациялық саясаттың қазіргі таңдағы мәселелерін шешуге бағытталған:

1) ҚР инновация іс-әрекетті мемлекеттік қолдау жөніндегі заңы 2006ж. 26 наурыздан [4].

2) ҚР 2003-2015ж. аралығында индустриялық инновациялық даму стратегиясы [5].

3) ҚР 2003-2015ж. аралығында ұлттық инновация жүйені қалыптастыру және дамыту бағдарламасы [6].

Қазақстан Республикасындағы инновация іс-әрекеттің құқықтық экономикалық негіздері мен ынталандыру шараларын және оны мемлекеттік қолдаудың механизмдерін тағайындайды. Заңда инновациялық іс-әрекетті және оны мемлекеттік қолдаудың мақсаттары мен принциптерін анықтайды. Соған сәйкес мемлекеттік қолдаудың мақсаты инновациялық іс-әрекеттерін мемлекеттік қолдаудың негізгі принциптері:

1) Инновациялық іс-әрекетті жүзеге асыруда ұлттық мүдделерді сақтау.

2) Ұлттық экономиканың бәсеке қажеттілігін арттыру үшін және ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін инновация іс-әрекеттің приоритеттігі.

3) Мемлекеттік қолдауды алуда инновация іс-әрекеттің субъектілерінің теңдігі.

4) Инновациялық іс-әрекетті субъектілерімен меншіктік қолдаудың экономикалық тиімділігін және нәтижелігін қамтамасыз ету.

5) Несиеліндік және жүйелік негізінде инновация іс-әрекетті ұйымдастыру мақсатында

6) Инновация іс-әрекетті жоғарғы білікті мамандармен қамтамасыз ету қарастырылған.

Заңның 4-ші бабы инновациялық іс-әрекетті мемлекеттік қолдаудың негізгі бағыттарын қарастырады. Олар:

1) Ұйымдастырушы және экономикалық жағдайларды жасаумен оның ішінде мемлекеттік инновация саясатты жүзеге асыру үшін инвестиция тартуды қамтамасыз ету арқылы, инновация іс-әрекетті айналандыру.

2) Инновация дамудың приоритеттерін

3) Инновациялық инфрақұрылымды қалыптастыру және дамыту.

4) Инновациялық жасауда және енгізуде

мемлекеттің қатысуыда.

5)Отандық инновация сыртқы нарыққа шығару

6)Инновациялық іс-әрекетті аумағында оның ішінде технологиялық трансферттің қоса қызметтілікті дамыту.

Заңның 4-ші бабы инновациялық іс-әрекетті мемлекеттік қолдауың формаларына арналған. Олар:

1)Инновациялық іс-әрекетті арнайы субъектілерінің құрылуына қатысу.

2)Мемлекеттік даму институттарын ұйымдастыру олардың іс-әрекеттерін іс-әрекеттерін координациялау және ары қарай дамыту.

3)Бюджеттік қаражаттың есебімен инновациялық жобаларды жүзеге асыру.

4)ҚР бюджеттік заңдылығына сәйкес инновациялық гранттар беру.

5)Инновациялық іс-әрекетті мамандармен қамтамасыз етуді ұйымдастыру оның ішінде инновациялық менеджмент негіздерін үйрету.

6)Инновациялық іс-әрекет аумағында мемлекеттік саясатты жүзеге асыру үшін инвестиция тартудың ұйымдастырушылық құқықтық және экономикалық жағдайларын жасау.

ҚР 2003-2015ж. аралығында индустриалды инновациялық даму Стратегиясы индустриядан кейінгі дамудың перспективалы бағыттарында ғылыми-техникалық, инновациялық және өндірістік әлеуетті ұлғайтуға бағытталған, ол болашақта қағидатты бәсекелестік артықшылықтарды алуға жәрдемдесуге тиіс.

Негізгі бағыттар мыналар болуы тиіс:

1. Жоғары технологиялы өндірістер қалыптастыруға, оның ішінде шетелдік те, салааралық та технологиялар трансфертінің тиімді жүйесін жасауға жәрдемдесу.

2. Жоғары ғылыми-технологиялық әлеуеті бар ғылыми-техникалық және өнеркәсіптік ұйымдар мен кәсіпорындар желісі бар қалаларда қазіргі заманғы ғылыми және инновациялық инфрақұрылымды жасап, оның қазіргі заманғы элементтерінің қызметін (технопарктер, ұлттық ғылыми орталықтар, ғылыми-технологиялық аймақтар және с.с.) қолдау.

3. Индустриядан кейінгі экономика тұрғысынан алғанда озық салаларды дамытуда қазіргі ғылыми-техникалық әлеует салаларын пайдалану.

Қазақстан қазірдің өзінде мына салалардағы әзірлемелер негізінде ғылымды көп қажет ететін өндірістерді дамыту үшін белгілі бір ғылыми базаға ие, оның ішінде:

биотехнологиялар (ауыл шаруашылығы дақылдарының жаңа сорттары мен жануарлардың генотиптері, бактериялар штамдары және басқалары);

ядролық технологиялар;

ғарыштық технологиялар;

жаңа материалдар, химиялық өнімдер және басқаларды жасау.

Қазіргі заманғы ғылыми-техникалық бағыттардың:

жаңа материалдар мен химиялық техно-

логиялар;

ақпараттық технологиялар салаларында зерттеулер жүргізу үшін қажетті жағдайлар жасау.

Ғылыми-техникалық және өндірістік ұйымдар мен кәсіпорындардың инновациялық қызметін ынталандыруға, ғылым мен инновациялар салаларына инвестициялар тартуға, өнеркәсіп пен қызмет көрсету саласына инновациялардың жылдамырақ енуіне бағытталған заң шығару базасын жетілдіру.

Стратегияның маңызды міндеттерінің бірі мақсатты инвестициялық және ғылыми-техникалық стратегияларды іске асыру, инвестициялық белсенділікті реттеу мен ынталандыру болып табылады, бұл индустриалды-инновациялық дамудың қазіргі мемлекеттік басқару жүйесін қайта қарауды және белгілі бір дәрежеде қайта құруды қажет етеді.

Стратегияда айқындалған мақсаттарға қол жеткізу үшін жаңа мемлекеттік даму институттарын құру және қазіргі барын, атап айтқанда: Қазақстанның инвестициялық қорын, Қазақстан Даму Банкі, Инновациялық қорды, Экспортты сақтандыру корпорациясын нығайту қажет.

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

Орталықсыздандыру қағидаты жеке сектордың бастамашылықтарын қолдау (қаржылай қолдауды қоса алғанда) көздерінің сан түрлі болуын білдіреді. Іс жүзінде бұл мемлекеттің қаржы және ақпараттық ресурстарды бір ғана даму институтына жұмылдырмайтынын білдіреді. Бұл:

шешімдер қабылдау кезінде ықтимал жүйелі қателерді болдырмауға;

бәсекелестіктің негізін салуға, соның нәтижесі ретінде қолдау көрсету кезінде неғұрлым ашық саясат жүргізуге;

жеке сектордың бастамашылықтарын неғұрлым терең талдауды жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Мысалы, егер перспективалы жоба даму институттарының бірінде қолдау таппаса, онда оны басқа институттан алу мүмкіндігі сақталады.

Мамандану қағидаты даму институттарының қызметтің белгілі бір операцияларына және/немесе түрлеріне мамандануын білдіреді. Мысалы, Қазақстан Даму Банкі жобаларды банктік кредиттеу арқылы; Қазақстан инвестициялық қоры - жарғылық капиталға үлестік (бақылаусыз) қатысу арқылы; Инновациялық қор - гранттар, оның ішінде ғалымдар мен ғылыми мекемелерге гранттар беру және капиталға үлестік қатысу арқылы жобаларды қаржыландыруға маманданады. Мамандану қағидаты даму институттарының мамандану шеңберінде операциялармен және қызмет түрлерімен ғана айналысатынын білдірмейді. Олар өздері үшін негізгі болып табылмайтын басқа операцияларды да (қызмет түрлерін) жүзеге асыра алады.



Бұл үшін негізгі емес операциялар мен қызмет түрлерін жүзеге асырудың лимиттері белгіленді.

Бәсекелестік қағидаты даму институттарының қызметін бәсекелестік негізде жүзеге асыруды білдіреді. Мұндай қажеттілік институттардың көпшілігінің дамудың осы кезеңінде жоқ нарық институттарға еліктеуге бейілді екенімен байланысты. Институттардың қызметі нарықтық институттарға еліктеуді білдіретінін ескере отырып, әуел бастан олардың қызметін нарықтық, яғни бәсекелестік негізде құру қажет. Бәсекелестік қағидаты қандай да бір институттың қызметі нәтижелерін салмақтауға мүмкіндік береді.

Ашықтық қағидаты менеджерлердің есептілігі мен жауапкершілігін, қаржы ресурстарын мақсатты әрі тиімді пайдалану үшін тиісті бақылауды қамтамасыз ететін дамудың мемлекеттік институттарын корпорациялық басқарудың ашық жүйесін құруды білдіреді. Мемлекет даму институттарының алдына қойылған міндеттерді тиісінше іске асыру мақсатында олардың қызметіне қандай да бір қысымнан қорғауды қамтамасыз етуі тиіс. Осы қағидаты жүзеге асыру үшін тәуелсіз директорлар институты (мінсіз іскерлік беделі бар шетелдік жоғарғы білікті менеджерлерді тарта отырып), сондай-ақ корпоративтік басқарудың қазіргі заманғы құралдары белсенді пайдаланылатын болады.

Қазақстанның инвестициялық қорының (ҚИҚ) мақсаты Қазақстанда да, шет елдерде де кәсіпорындардың жарғылық капиталына үлестік және бақылаусыз қатысу арқылы жеке сектордың экономиканың шикізаттық емес секторындағы бастамаларына қаржылай қолдау көрсету болып табылады.

ҚИҚ құру қажеттілігі қор рыногының дамымауымен, отандық компаниялардың капиталдану төмендігіне, отандық рынокта өңдеуші өнеркәсіпке келіп түсетін инвестиция ағымына ықпал ететін барабар нарықтық тепіктердің болмауымен байланысты болып отыр. ҚИҚ құру қаржы секторы үшін қызмет етудің сапалы жаңа деңгейіне көшу қажеттілігіне белгі болып табылады. Банктермен және басқа да қаржы агенттерімен ҚИҚ әріптестігі жаңа өндіріс пен қаржы рыногының дамуы үшін белсенді серпіліс болады.

Жеке инвестициялық қорлардың пайда болуымен мемлекеттік қаржы институты ретіндегі ҚИҚ рөлі қысқартылатын болады. Қаржы рыногында 3-5 бірдей жеке инвестициялық қорлардың пайда болуымен жекешелендірілетін болады.

Қаржылай қолдау көрсету туралы шешім ҚҚТ әдіснамасы бойынша кешенді талдау жасалып, тізбенің неғұрлым маңызды элементтері анықталғаннан кейін жүзеге асырылатын болады. Егер ҚҚТ талдауының тұжырымдары ҚҚТ-да бірқатар өндіріс құру қажеттігін көрсететін болса, онда барлық қажетті негізгі өндірісті құру көтермеленетін болады. ҚҚТ әдіснамасы бойынша талдау технологиялық әрі жоба үшін

маңызды өзге де сипатта жүзеге асырылуы тиіс. Бұл ретте жобаларды бағалаудың бірінші кезектегі өлшемдерінің бірі олардың коммерциялық қайтарымдылығы болып табылады.

Бағалаудың басқа өлшемдері жобаның экспортқа бағдар ұстануы немесе импорт алмастыру бағыттылығы болады. Талдау мәні экономиканың шикізат секторына жатпайтын жеке сектордың барлық бастамалары болуы тиіс.

Жобаларды қаржыландыруды жеңілдету үшін, жеке секторда қаражат жетіспеген жағдайда ҚИҚ жарғылық капиталға (акцияларды сатып алуда) бақылау пакетін алмай қатысу арқылы бірлесіп қаржыландыруға қатысатын болады. Сонымен қатар мемлекеттік пакеттің жобасы іске асырылғаннан кейін сатылатыны жөнінде нақты ереже белгіленуі тиіс.

Бұл ҚИҚ-қа жаңа өндірістер, оның ішінде жоғары технологиялы өндірістер құруда ғана емес, сондай-ақ бағалы қағаздар рыногын дамытуда да ықпал ету мүмкіндігін береді.

ҚИҚ Қазақстанның Даму Банкімен тығыз қарым-қатынаста жұмыс істеуі тиіс. Бұл екі институт банк желісі бойынша жобаларды қаржыландыру және капиталды бастапқы орналастыру бағытында бірін-бірі толықтыруы тиіс.

Таяу және орта мерзімді перспективада шетелдік маманданған қаржы ұйымдарын ҚИҚ қызметіне тарту туралы мәселе қаралатын болады. Ынтымақтастық шетелдік мамандарды тарту бағытымен қатар ҚИҚ жарғылық капиталына қатысу бағытында да жүзеге асырылатын болады.

Қазақстанның Даму Банкінің негізгі міндеті ұзақ мерзімді және орташа мерзімді төмен процентті банк кредиттерін, оның ішінде экспорттық кредиттер беру арқылы, сондай-ақ басқа кредиттік институттар беретін заемдар мен кредиттер бойынша кепілді міндеттемелер беру арқылы жеке сектор мен мемлекеттің бастамаларына (инфрақұрылымдық жобалар бөлігінде) қаржылай қолдау көрсету болып табылады.

Қазақстанның Даму Банкінің қызмет етуі қаржы жүйесінің банк жүйесіндегі айтарлықтай тәуекелдерге және проценттік ставкаларды төмендету қажеттілігіне байланысты экономикадағы ұзақ мерзімді және төмен процентті кредиттерді беруді қамтамасыз ете алмауымен белгіленеді.

Осындай қаржылай қолдау көрсету туралы шешім ҚҚТ әдіснамасы бойынша кешенді талдау жасалып, тізбенің неғұрлым маңызды элементтері анықталғаннан кейін жүзеге асырылатын болады. ҚҚТ әдіснамасы бойынша талдау технологиялық және жоба үшін өзге де маңызды сипаттарда жүзеге асырылуы тиіс. Бұл ретте жобаларды бағалаудың бірінші кезектегі өлшемдерінің бірі олардың коммерциялық қайтарымдылығы болып табылады.

Таяу арада жарғылық капиталды ұлғайтуды, еншілес маманданған қаржы ұйымдарын, атап айтқанда лизингтік ұйымдарды құру мүмкіндігін көздейтін Қазақстанның Даму

Банкі институционалдық тұрғыда нығайтылатын болады. Сонымен бірге Қазақстанның Даму Банкіне Қазақстан Республикасынан тысқары жерлерде жобаларды қаржыландыру құқығы берілуі мүмкін.

Инновациялық қор тіпті дамыған елдердің бәрінде бірдей толық дәрежесінде бола бермейтін нарықтық экономиканың еншілес функциясын ынталандыруға тиіс. Бұл функция экономиканың ақпарат, электроника, биотехнологиялар және басқалары сияқты жоғары технологиялық салаларын құру мен дамыту үшін ерекше маңызды. Осыған байланысты қор қызметінің басты мақсаты Қазақстан Республикасында инновациялық белсенділіктің артуына, жоғары технологиялы және ғылымды көп қажет ететін өндірістерді дамытуға жәрдемдесу болуы тиіс.

Инновациялық қорды құру инновацияларды енгізудің тиімді және нарықтық тетіктерінің болмауына қатысты кеңес өкіметінен кейінгі кеңістіктің барлық елдеріне тән жүйелі проблеманы шешуі тиіс.

Бұл проблеманың екі жағы бар. Біріншіден, бұл әзірленген инновацияларды енгізудің қажеттілігі. Екіншіден, жаңа инновацияларды әзірлеу үшін қолданбалы ғылыми зерттеулер мен тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарды қаржыландыру.

Осы проблеманы шешу үшін Инновациялық қордың негізгі күш-жігері жеке сектор тарапынан Қазақстандағы венчурлік қаржыландыруды ынталандыру мен дамытуға және инновациялық инфрақұрылымды құруға бағытталуы тиіс. Инновациялық қор өз қызметінің бастапқы кезеңінде отандық және шетелдік серіктестермен бірге инновациялық жобаларды қаржыландыруды жүзеге асыратын және венчурлік қорларды құратын болады.

Инновациялық қор отандық еншілес капиталдың құралуы және өсуі бойынша еншілес жобаларды қаржыландыру жөніндегі қызметін тоқтатып, өз белсенділігін инновациялық инфрақұрылымды нығайтуға және қолданбалы ғылыми зерттеулерді қаржыландыруға бағыттайтын болады.

Қордың негізгі міндеттері:

инновациялық инфрақұрылым элементтерін (технополистер мен технопарктерді, ақпараттық-талдау орталықтарын және т.б.) құруға қатысу;

отандық және әлемдік деңгейдегі ірі еншілес инвесторлармен бірлесіп еншілес қорларды құру;

құрылатын және жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың жарғылық капиталдарына жоғары технологиялы және ғылымды көп қажет ететін өнім өндіру, жаңа технологияларды әзірлеу мақсатында қатысу;

коммерциялық тиімділігі мен экономиканы технологиялық дамыту тұрғысынан әлеуетті перспективалы болып табылатын жаңа технологияларды, тауарларды, қызмет көрсетулерді жасауға бағытталған жекелеген

ғылыми зерттеулер мен тәжірибе-конструкторлық жұмыстарды гранттар беру арқылы қаржыландыру болып табылады.

Инновациялық қордың гранттарды бөлу туралы шешімі шетелдік ғалымдарды тарта отырып, тәуелсіз ғылыми-техникалық сараптама жүргізілгеннен кейін ғана жүзеге асырылуы тиіс. Қаржыландыру үшін таңдалған ғылыми зерттеулер ҚИҚ және Қазақстанның Даму Банкі арқылы қаржыландыру аясындағы жобаларға тұтас алғанда сәйкес келуі тиіс.

Елдегі венчурлік институттардың кенже қалғанын ескере отырып, Стратегияны іске асырудың бірінші кезеңінде венчурлік қызметті көтермелеу және реттеу үшін барабар заңнамалық база әзірленіп, қабылданатын болады.

Ғылыми зерттеулердің барлық түрлерінің жаңа білімдерді жинақтау жүйесінде бірдей мәні бар және қолданбалы ғылыми зерттеулерге ғана арнайы басымдық беру орынсыз екенін шетелдік тәжірибе көрсетіп отыр. Бұдан өзге, еңбек пен капиталдың өнімділігін арттыру, демек экономиканың бәсекелестігін арттыру, дербес ғылыми-техникалық әлеует құрмай және нығайтпай мүмкін емес.

Сондықтан да іргелі ғылыми зерттеулерді қаржыландыру мемлекеттік бюджеттен жүзеге асырылатын болады.

Инновациялық қор өз қызметін мемлекеттік ғылыми-техникалық және инновациялық саясат шеңберінде жүзеге асыратын болады.

Экспортты сақтандыру жөніндегі корпорацияның негізгі міндеті саяси және регулятивтік қатерлерді сақтандыру және қайта сақтандыру арқылы қазақстандық өндірушілердің тауарлары мен қызметтерінің экспортына тікелей жәрдемдесу болады. Экспортты сақтандыру жөніндегі корпорация қазақстандық өнімнің экспортын дамыту, ықтимал өткізу рыноктары туралы ақпаратты зерделеу және кейіннен тарату үшін маркетингтік зерттеулер жүргізетін болады. Бұл жалпы әлемге танылған тәсіл болып табылады әрі қаржылық және әкімшілік тұрғыдан алғанда экспорттық транзакцияларды жеңілдетуге тиіс. Отандық сақтандыру рыногының өсуі және оның экспорттық-импорттық операциялармен байланысты тәуекелдерді сақтандырудың дайындығы бойынша Экспортты сақтандыру корпорациясы коммерциялық сақтандыруды қысқартып, саяси тәуекелдерді сақтандыру мен халықаралық рыноктар туралы коммерциялық ақпаратты таратуға баса назар аударатын болады.

#### Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтің Қазақстан халқына Жолдауы "Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан". - Астана, 28 ақпан 2007. - 16 б.

2. Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтің Қазақстан халқына Жолдауы "Жаңа онжылдық - жаңа экономикалық өрлеу - жаңа Қазақстан". - Астана, 29 қаңтар 2010. - 14 б.

3. Днишев Ф.М. Научно-техническое развитие в условиях становления национальных производительных сил: стратегия и механизм. - Алматы: Ғылым, 1996. - 197 с.

4. ҚР "Инновациялық іс-әрекетті мемлекеттік қолдау жөніндегі" Заңы (2006 ж.). / "Юрист" Анықтама жүйесі

5. ҚР Президентінің Жарғысы "Қазақстанды 2015 жылға дейін индустриалды-инновациялық дамыту Стратегиясы жөнінде" (2003 ж.). / "Юрист" Анықтама жүйесі

6. Қазақстан Республикасында 2005-2015 жж. ұлттық инновациялық жүйені қалыптастыру және дамыту жөніндегі Мемлекеттік бағдарлама / "Юрист" Анықтама жүйесі

УДК 658

## ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕГЕ НЕГІЗДЕЛГЕН ДЕПРЕССИВТІ АЙМАҚТАРДЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ

НУРКАНОВ Ж. К., Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті ізденушісі

Экономиканы реформалаудың қазіргі кезеңі отандық экономиканың тиімді қызмет етуін жоғарылату үшін басқаруды мемлекеттік органдарының және кәсіпорынның ғылыммен өзара қатынастарының тереңдесуінің қажеттілігін шарттайды. Аймақтың дамуы, оның ішінде әсіресе депрессивті аймақтардың дамуы, көбінде өндірістік және қаржылық ресурстың бар болуынан, сонымен қатар тиімді инвестициялық және индустриалды-инновациялық саясаттан тәуелді.

Қазақстан Республикасының 2003-2015ж. аралығында индустриалды-инновациялық даму Стратегиясының [1] негізгі мақсаты экономика салаларын диверсификациялау, негізінде елдің тұрақты дамуын қамтамасыз ету, экономикалық бағытталуынан арыну және ұзақ мерзімді перспективада экономикалық, сервистік, технологиялық типінде өтуіне жағдай жасау стратегиясының міндеттері:

1) Өңдеу өнеркәсібінде орташа жылдық өсу 8-8,5% қамтамасыз ету.

2) 2015ж. мен 2000ж. салыстарғанда еңбек өнімділігі Зеседен кем өспеуін қамтамасыз ету.

3) Жалпы ішкі энергия сыйымдылығы 2 есеге азайту.

4) Өңдеу

5) Жеке ынталандыратын кәсіпкерлік климаттың және қоғамдық институттардың қалыптасуын және нақты өндірістерде қосылған күн тізбектерінің өсуін жетілдіру.

6) Экспортқа бағытталған өндірістердің ғылыми сыйымды және жоғары технологиялық өнімдерді шығаруын ынталандыру.

7) Елдің экспорттық потенциалын (жоғары) қосылған құны жоғары товарлар мен қызметтердің үлесі мен диверсификациялау.

8) Сапаның әлемдік стандарттарына көшу.

9) Әлемдік ғылыми технологиялық және инновациялық процесстерге қосылу арқылы аймақтық және әлемдік экономикамен бірігуді дамыту.

Индустриалды-инновациялық даму страте-

гиясында негізгі көңіл ғылымының және ғылыми-инновациялық іс-әрекеттің және білім беру технологиялық деңгейін арттыруға бөлінген. Соған сәйкес елдегі ғылыми технологиялық потенциалды постиндустриалды экономика салаларына жататын биотехника ядролық технологиялар, космостың технологиялар, жапа материалдарды жасау және ақпараттың технологияны дамытуға бағытталған.

Экономикалық қатынастардың жалпы жүйесінде инновациялық қызметтің түпкі нәтижелері - өндіріс тиімділігін арттыру, еңбек өнімділігі мен капиталдың өсуі, жоғары технологиялы өнім көлемі - елдің экономикалық қуатын айқындайтын болғандықтан, оған басты рөл беріледі.

Дамыған индустриялы елдерде технологиялардан, құрал-жабдықтардан, кадрлар даярлаудан, өндірістерді ұйымдастырудан көрініс табатын жаңа ілімдер үлесіне ІЖӨ өсімінің 80-нен 95 %-іне дейін келеді. Бұл елдерде жаңа технологияларды енгізу нарықтық бәсекелестіктің өзекті факторы, өндіріс тиімділігін арттырудың және тауарлар мен қызметтер сапасын жақсартудың негізгі құралы болып отыр.

Қазіргі уақытта ғылымды көп қажетсінетін отандық өндірісті дамыту, бәсекеге қабілетті өнімдерді алуға бағдарланған жаңа ақпараттық технологияларды әзірлеу мен игеру және республиканың өнеркәсіп пен ғылыми-техникадағы әлеуетін сақтау мен дамыту есебінен ұлттық экономикалық қауіпсіздік мүдделерін қамтамасыз ету Қазақстан экономикасының өзекті стратегиялық міндеттері болып табылады.

Қазақстанның ғылыми-технологиялық саясаты инновациялық процесстерді жандандыруға, жаңа технологиялық құрылымдарды енгізуге, өңдеуші өнеркәсіптегі жаңа қайта бөлістерді игеруге, ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетті жандандыруға, ғылым мен өндіріс арасындағы алшақтықты еңсеруге, индустриялық қызметті ынталандыруға, озық шетел технологиясының нақты трансферті мен халықаралық

стандарттарды енгізуді қамтамасыз етуге бағытталуы керек [2].

Ғылыми техникалық салада кәсіпкерлік секторды қалыптастырмай инновациялық қызметті дамыту мүмкін емес. Соңғы жылдар ішінде өнеркәсіп өндірісі көлемінде және жұмыспен қамтылу санында шағын бизнес секторының үлесі өзгеріссіз қалып отыр және тиісінше 2,8-3,2% және 12,4-14,0%-ті құрап отыр, бұл индустриясы дамыған елдердегіден бірнеше есе аз.

Шағын инновациялық кәсіпкерліктің дамуы тежелуінің негізгі себебі шағын кәсіпорындардың әдетте, ірі кәсіпорындармен салыстырғанда бәсекеге қабілетті өнімдер шығара алмауында болып отыр.

Шағын кәсіпкерлікті ірі кәсіпорындармен біріктіру (кооперациялау) мақсатында табиғи монополия субъектілерінің негізгі қызметіне қатыссыз қызметтер көрсету жөніндегі функцияларын шағын бизнес субъектілерінің бәсекелестік ортасына беру тетігін әзірлеу қажет. Бұдан өзге, шағын бизнесте инновациялық және ғылымды көп қажетсінетін өндірістерді, оның ішінде лизинг бойынша құрал-жабдықтар мен технологияларды сатып алу және шағын және ірі бизнестің франчайзингтік қатынастарының кең таралуы есебінен дамыту үшін жағдай жасау керек.

Қазақстандық өндірушілерге ғылыми әзірлемелерді рыноктық тауар деңгейіне жеткізу тәжірибесі жетпейді, менеджмент, маркетинг және талдау саласындағы жоғары білікті мамандар жеткіліксіз. Осыған байланысты қазақстандық мамандарды жетекші шетелдік ғылыми-зерттеу институттары мен компанияларына тағылымдамаға жіберу және отандық кадрлар даярлау үшін республикаға жоғары білікті шетел мамандарын тарту тәжірибеге енгізілетін болады [3].

Қазақстандағы ғылымның қазіргі таңдағы жағдайы аяқталған ғылыми әзірлемелер мен қажетсіз өндірістер санының көптігімен сипатталады. Бұл айтарлықтай үлкен әлеует және оны пайдалану инновациялық қызметті дамытудың негізгі міндеттерінің бірі болуы тиіс.

Зияткерлік меншікті пайдалану мен құқықтарын қорғау инновациялық қызметті дамытудың маңызды факторы болып табылады. Құқықтық қатынас субъектілерінің құқықтары мен мүдделерінің теңдестіру есебінен зияткерлік меншіктің тиімді шаруашылық айналымы зияткерлік меншік жемісіне сұраныс пен ұсыныс бірлігін, ғылыми-техникалық зерттеулерді дамытуды, оларды өнеркәсіпте іске асыруды, бәсекеге қабілетті жаңа тауарлар мен қызмет көрсету өндірісі мен тұтынуды қамтамасыз ете алады.

Инновациялық дамудың базалық моделі негізінде ішкі (өсіру) және сыртқы (трансферт) инновация көздерінің арасындағы қатынас жатыр. Инновацияларды өсіру стратегиясы іргелі және қолданбалы жеке зерттеулерге негізделген өзіндік технологияларын белсенді жетілдіретін алдыңғы қатардағы елдерге (АҚШ, Германия, Англия, Жапония) тән. Технологиялардың

трансферті стратегиясы іргелі және қолданбалы жеке әзірлемелері жоқ және бұл мақсаттарға арналған ресурстары шектеулі елдерде де іске асырылады.

Сонымен, ғылыми-техникалық және инновациялық қызмет саласындағы мемлекеттік саясаттың негізгі бағыттары:

мемлекеттің қатысуымен маманданған венчурлік қорлар құру және венчурлік капиталды ғылыми-техникалық және инновациялық салаға тарту;

инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік қолдау нысандары мен әдістерін әзірлеу;

инновациялық қызметтің мемлекеттік, салааралық, салалық және өңірлік сипаттағы маманданған субъектілерін құру енетін инновациялық инфрақұрылымды қалыптастыру;

инновациялық сала үшін кадрлар даярлау және қайта даярлау;

өнеркәсіптің базалық салаларында жаңа технологиялық құрылым қалыптастыру;

технологиялардың өркениетті рыногы үшін жағдайлар жасау, яғни авторлық құқықты, патенттер мен сауда белгілерін қорғау саласындағы барлық халықаралық конвенцияларды тану арқылы шетел технологиясының трансфертін ынталандыру;

отандық кәсіпорындардың үздік әлемдік тәжірибеге сәйкес сапа стандарттарына өтуін жандандыру;

халықаралық донор ұйымдардың, мүдделі қаржы-кредит және шаруашылық құрылымдарының гранттарын тарту болып табылуы тиіс [4, 5].

Ғылыми әзірлемелердің қажет болмауы, соның салдарынан өнеркәсіптегі инновациялық белсенділіктің деңгейінің төмендігі өндіріс факторларының өнімділігін жоғарылату, нақ ғылыми-техникалық және инновациялық прогресс есебінен мүмкін бола тұра, экономиканы реформалаудағы ғылым рөлінің жете бағаланбауынан туындап отыр.

Дамыған индустриялық елдермен салыстырғанда Қазақстандағы ғылымның дамуының қағидағатты ерекшеліктері бар. Дамыған елдерде іргелі және қолданбалы зерттеулерді қаржыландырудың жыл сайын ұлғаюы, ғылымның жеке сектормен ықпалдасуын ынталандыру есебінен жаңа жетістіктерді жеделдете игеру, ғылымның корпоративті секторын құруға және дамытуға жан-жақты жәрдемдесу, маңызды экономикалық және әлеуметтік міндеттерді шешуге ғылыми-техникалық әлеуетті бағдарлау байқалып отыр. Атап айтқанда, 2000 жылы ғылыми зерттеулер мен әзірлемелерге арналған мемлекеттің шығыстары: АҚШ-та 246,2 млрд. долларды (ІЖӨ-нің 2,9 %), Жапонияда 94,2 млрд. долларды (ІЖӨ-нің 3,0%), Германияда 45,8 млрд. долларды (ІЖӨ-нің 2,35%), Францияда 28,0 млрд. долларды (ІЖӨ-нің 2,25 %), Швецияда 7,6 млрд. долларды (ІЖӨ-нің 4,0 %) құраған. Еуроодақ өз мүшелеріне ғылымға арналған салымдар деңгейін ІЖӨ-нің 2,5 %-іне дейін

жеткізуді ұсынып отырғанын атап өту керек.

Қазақстанда соңғы бес жылда ғылымды қаржыландыру көлемі ІЖӨ-нің 0,2 %-ін құрап отыр, бұл жеткіліксіз болып табылады. Қазақстанның стратегиялық мүдделерін көздей отырып, 2010 жылға ғылымды қаржыландыруды ІЖӨ-нің 2 % және 2015 жылы 2,5-3 % деңгейіне дейін жеткізуге кезең-кезеңмен өтуді жүзеге асыру қажет.

Бірқатар ғылыми тақырыптарды қаржыландырудың жеткіліксіз болуы мен тоқтатылуы жас ғылыми кадрлардың ғылым саласынан кетуіне, ғылымның материалдық-техникалық базасының моральдық және табиғи тозуына әкелді.

Ғылымды реформалаудың мемлекеттік саясатын басымдықпен жүргізу қажет.

Ғылымды дамыту саласындағы мемлекеттік саясаттың басты бағыттары:

әлеуметтік-экономикалық дамудың негізгі стратегиялық басымдықтарының бірі ретінде ғылымды айқындау;

жоғары технологиялар өнімінің экспортына бағдарланған ғылымды көп қажетсінетін әрі ресурстарды үнемдейтін және экологиялық таза өндірісті құруға бағытталған зерттеулерді дамыту;

ғылыми жетістіктерді нақты іске асыруға ықпал ететін тетіктер мен ынталандыру жүйесін құру;

жаңа жетістіктерді экономиканың қабылдауын жан-жақты ынталандыру (сұранысты ынталандыру) және оларды отандық ғылыми-техникалық әлеуеттің пайдалануы үшін жағдайлар жасау (ұсыныстарды ынталандыру);

ғылыми зерттеулер жүргізу үшін материалдық базаны нығайту;

кадр әлеуетін сақтау мен дамыту, ғылыми-технологиялық дамудың басым бағыттары бойынша жоғары білікті ғылыми кадрларды даярлау мен аттестаттау;

ғылыми зерттеулердің тиімділігі мен сапасын жоғарылату үшін ғылыми ұйымдарды аттестаттау және тіркеу жүйесін дамыту;

ғылымның мемлекеттік емес секторын қалыптастыру мен дамыту, оны қолдаудың мемлекеттік тетіктерін жасау;

талантты жас ғалымдарды қолдау;

мамандарды әлемнің ең үздік ғылыми орталықтарында тағылымдамадан өткізу;

грант негізінде ғылыми зерттеулерді қаржыландыру тетіктерін жасау мен жетілдіру;

қазақстандық ғылымның халықаралық ғылыми-технологиялық қауымдастыққа интеграциялануын қамтамасыз ету.

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

Индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік стратегиясы 2015 жылға дейінгі кезеңге арналған стратегиялық жоспарда белгіленген мақсаттарға қол жеткізуді қамтамасыз етуі, сондай-ақ одан кейінгі жылдары

қазақстандық экономиканың сервистік-технологиялық бағыттылығын қалыптастыру негіздерін құруы тиіс.

Стратегияның басты мақсаты шикізаттық бағыттан бас тартуға ықпал ететін экономика салаларын әртараптандыру жолымен елдің тұрақты дамуына қол жеткізу; ұзақ мерзімді жоспарда сервистік-технологиялық экономикаға өту үшін жағдай жасау болып табылады.

Өңдеуші өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында бәсекеге түсуге қабілетті және экспортқа негізделген тауарларды, жұмыстар және қызмет көрсетулер өндірісі мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясаттың басты нысаны болып табылады.

Бәсекеге түсу қабілеті дегеніміз қазақстандық кәсіпорындардың экспортқа шығарылатын өнімдерді өндіру қабілетін білдіреді. Басқаша айтқанда, өңдеуші өнеркәсіптің өнімі осындай әлемдік стандарттарға сәйкес келуі керек және баға бойынша бәсекелесуге қабілетті болуы тиіс.

Экономиканың шикізаттық секторын дамыту Үкіметтің салалық және секторлық стратегиялары бойынша жүзеге асырылады.

Барлық әлеуетті бәсекеге қабілетті, оның ішінде экономиканың шикізаттық емес бағытындағы салаларда жұмыс істейтін экспортқа бағдарланған өндірістер индустриялық-инновациялық саясаттың басымдықтары болып табылады. Ұзақ мерзімді стратегиялық міндеттерді шешу мақсатында ғылымды көп қажет ететін және жоғары технологиялық өндірістерді дамыту үшін жағдайлар жасауға ерекше көңіл бөлу қажет.

Бұл көзқарас экономиканың түрлі салаларындағы кәсіпкерлер үшін жұмыс істеп тұрған өндірістерді техникалық және ұйымдық жағынан жетілдіруге және экспорттық бағыттағы өнімнің жаңа түрлерін шығаруға кедергі жасамайды.

Нақты ұсыныстар жеке секторда туындауы тиіс, ал екінші деңгейдегі банктер және құрылатын инвестициялық мемлекеттік даму институттары осындай ұсыныстарды жеке сектормен әріптестіктік қарым-қатынаста ықтимал іске асыру мақсатында арнайы әдістемелер негізінде оларға талдау жасайды. Нарықтық экономикалы елдердің, оның ішінде Қазақстан Республикасының заңдары бюджет қаражатын жеке кәсіпорындарға қаржы және инвестициялық қолдау көрсетуге жұмсауға тыйым салады. Осыған сәйкес нақты жеке компанияларға қаржылық қолдау көрсету мемлекеттік сыбайлас жемқорлықтың көрінісі ретінде бағаланады. Тәжірибе осындай көзқарастың дұрыстығын көрсетті.

Әдетте, мемлекет нақты компанияларға тікелей қаржылық қолдау көрсете алмайды және онымен айналыспауға тиіс, бірақ экономиканың бәсекелестік қабілетін арттыру мәселелерінде, жеке кәсіпорындарды жаңғыртуға, инновациялық процестерге қатысуға және осы арқылы өзінің өндірістік және бәсекелестік әлеуетін құруға және жақсартуға ұмтылуға ұйытқы әрі бастамашы болуы мүмкін және болуы тиіс.

Әлемдік тәжірибе көрсеткеніндей, нарықтық экономикалы мемлекет экономикада құрылымдық өзгерістерді жүзеге асыруда жеке сектормен ынтымақтастық орната алады. Осындай ынтымақтастықтың неғұрлым сәтті мысалдары Жапонияда, Оңтүстік Кореяда, Малайзияда және соңғы отыз жылда өздерінің экономикалық даму саласында ірі бетбұрыс жасаған басқа да елдерде бар.

Қазіргі Қытай индустриялық дамудың стратегиялық бағыттарын дамыту саласында жеке сектормен ынтымақтасу саясатын жүргізуде.

Дүниежүзілік Банктің зерттеулері мемлекеттік индустриялық саясатқа қатысты барлық көзқарастар кең ауқымды үш санатқа: инвестицияларды үйлестіруге, іскерлік ынтымақтастықты дамытуға және рыноктың орнын басуға ұштастырылуы мүмкін екендігін көрсетті.

Инвестицияларды үйлестіру жөніндегі бастамалар жеткілікті дамымаған рынок жағдайында фирмалардың өндірістің кеңеюіне қарай қалыптасатын жаңа және барынша сапалы өнімге сұраныстың көлемін бағалауға мүмкіндігі болмайды. Мемлекет инвестицияларды үйлестіру функциясын өз мойнына алады, олар инвестициялық жобаларды бірлесіп жүзеге асыру кезінде ғана компанияларға пайда түсіреді.

Инвестицияларды үйлестірудің осы үлгісін қолдану мемлекеттік және жеке институттарда белгілі бір әлеуеттің болуын көздейді, оған көптеген дамушы елдердің қолы жетпейді.

Іскерлік ынтымақтастық жөніндегі белсенді мемлекеттік саясат шеңберінде бастамалар кәсіпкерлермен мынадай бағыттарда іскерлік қарым-қатынасты нығайтуға тікелей бағытталуы мүмкін:

сатып алушылардың мамандандырылған санаттары жаңа нарықтық орындарды қалыптастырады және өнім стандарттары бойынша ақпарат көзі болып табылады;

жабдықтарды жеткізушілер олармен бірге өндірістік тәжірибе жинайды;

ресурстарды жеткізушілер өндірістің жаңа идеялары мен әдістерінің пайда болуына ықпал етеді, ал бәсекелестер жаңа идеялардың қайнар көзі болып табылады.

Фирмалар, сатып алушылар, жабдықтар мен ресурстарды, қызметтер көрсетуді жеткізушілер топтары, салалық қауымдастықтар, конструкторлық бюролар және кооперация қағидаттарымен жұмыс істейтін басқа да мамандандырылған ұйымдар сол бір аймақтың шеңберінде бірлесіп жұмыс істейді.

Рыногы жеткілікті деңгейде дамымаған елдерге рынокты тереңдетудің және іскерлік ынтымақтастықты дамытудың жинақтаушы процесін қозғалысқа келтіру үшін ұйытқы (өзінің табиғаты жағынан ол мемлекеттік немесе жеке болуы мүмкін) қажет болуы мүмкін.

Бұл көзқарас үкіметтің рынокты толық ығыстырып шығару әрекеттерімен байланысты. Өнеркәсіптік өсуге серпін беру үшін мемлекеттер нарықтық бағалауды ақпаратпен және

мемлекеттік секторда жинақталатын бағалармен ауыстыру ырқына бой ұрады. Мұндай әрекет жемісті бола бермейді.

Филиппиннің 70-жылдардың соңы мен 80-жылдардағы тәжірибесі жеке кәсіпкерлердің беделді топтары үкіметке күшті ықпал еткен кезде не болуы мүмкін екенін көрсетті.

Өзінің одақтары үшін ел ішінде бизнес жүргізу үшін жаңа мүмкіндіктер туғызу ниетімен 1979 жылы Филиппин үкіметі \$5 миллиард сомаға "ірі индустриялық жобалардың" жаңа Стратегиясы туралы хабарлады (олардың барлығы капиталды көп қажет ететін ауыр өнеркәсіпте жүзеге асырылды). Бір жылдан кейін Стратегия қарсыластарының қысымымен үкімет осы жобаларға қайтадан экономикалық және қаржы сараптамасын жүргізуге келісті. Көп кешікпей бұл процеске саяси және қаржы қайшылықтары өз ықпалын тигізді. 1987 жылдың соңына қарай алғашында ұсынылған жалпы құны \$ 4 миллиард болатын (\$ 5 миллиардтан) он бір жобаның бесеуі жүзеге асырылмайтын жоба ретінде тоқтатылды. Тұтастай алғанда жалпы құны \$ 800 миллион болатын төрт жоба ғана пайда әкелді.

Әлемдік тәжірибені ескере отырып, Стратегияны іске асыру кезінде инвестицияларды үйлестіру және іскерлік ынтымақтастықты дамыту жөніндегі бастамаларға баса көңіл аударылатын болады. Қаржылық қолдау үлестік қатысу қағидаттары негізінде ғана даму институттары арқылы көрсетілетін болады. Бұл ретте жеке сектор, оның ішінде екінші деңгейдегі банктер негізгі тәуекелдерді өз мойындарына алатын болады.

Индустриялық-инновациялық саясатты іске асыру үшін ықтимал бәсекелес өндірістерді, оның ішінде әлемдік рыноктардың даму үрдістері мен жеке сектордың бастамаларын ескере отырып, экономикалық қойылған құн тізбегіне құратын экспортқа бағдарланған өндірістерді айқындау мақсатында экономика салаларының даму деңгейіне кезең-кезеңмен талдау жасап тұру қажет.

#### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

1 ҚР Президентінің Жарғысы "Қазақстанды 2015 жылға дейін индустриалды-инновациялық дамыту Стратегиясы жөнінде" (2003 ж.). / "Юрист" Анықтама жүйесі

2 Муканов Д. Индустриально-инновационное развитие Казахстана: потенциал и механизмы реализации. - Алматы: Дайк-Пресс, 2004. - 274 с.

3 Сальжанова З.А. Инновационно-технологическое развитие промышленности Казахстана (теоретические и методологические аспекты), Караганда, 2002, 276с.

4 Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. - Алматы, ИЭ МОН РК, - 2005. - С. 75.

5 Таубаев А.А. Формирование и развитие наукоемкого сектора в Казахстане. - /Монография. -Караганды: ТОО "Санат-Полиграфия", 2007. - 216 с.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

ХАМИТОВ А.Н., соискатель КЭУК

Наука является исходным звеном инновационного процесса. В основу ее преобразований должна быть положена доктрина инновационного развития, ориентирующая на повышение конкурентоспособности и модернизацию экономики, демократизацию всех сторон жизни общества.

Научно-техническая деятельность связана с воспроизводством, развитием, распространением и применением научно-технических знаний. Она включает: научные исследования и разработки; научно-техническое образование и подготовку кадров; научно-технические услуги. Научные исследования и разработки представляют собой творческую деятельность. Их целью является увеличение объема знаний о человеке, природе, обществе, поиск новых путей применения этих знаний.

Необходимо обратить внимание на то, что научно-технические разработки и нововведения выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере практического применения превращаются в научно-технические инновации. Научно-технические разработки и изобретения являются приложением нового знания с целью их практического применения, а научно-технические инновации (НТИ) являются материализацией новых идей и знаний, открытий, изобретений и научно-технических разработок в процессе производства с целью их коммерческой реализации для удовлетворения определенных запросов потребителей.

Непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость. Коммерческая реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для достижения которого необходимы определенные усилия. НТИ характеризует конечный результат научно-производственного цикла, который выступает в качестве особого товара - научно-технической продукции - и является материализацией новых научных идей и знаний, открытий, изобретений и разработок в производстве с целью коммерческой реализации для удовлетворения конкретных потребностей.

Инновационный процесс имеет циклический характер, что демонстрирует хронологический порядок появления новшеств в различных областях техники. Можно отметить, что инновация - это такой технико-экономический цикл, в котором использование результатов сферы исследований и разработок непосредственно вызывает технические и экономические

изменения, которые оказывают обратное воздействие на деятельность этой сферы.

Анализ различных определений понятия "инновация" приводит к выводу, что специфическое содержание инновации составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения.

Австрийский ученый Й. Шумпетер выделял пять типичных изменений [1]:

1. Использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа).
2. Внедрение продукции с новыми свойствами.
3. Использование нового сырья.
4. Изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения.
5. Появление новых рынков сбыта.

Инновациям свойственны как динамический, так и статический аспекты. В последнем случае инновация представляется как конечный результат научно-производственного цикла, который имеет самостоятельный круг проблем. Термины "инновация" и "инновационный процесс" не однозначны, хотя и близки. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций.

При создании инновации корпорация руководствуется такими критериями, как жизненный цикл изделия и корпоративная экономическая эффективность. Инновационная стратегия корпорации направлена на то, чтобы превзойти конкурентов, создав инновацию, которая будет признана уникальной в определенной области.

Из сказанного следует, что инновацию как результат нужно рассматривать в рамках инновационного процесса. Для инновации в равной мере важны три свойства:

- научно-техническая новизна;
- производственная применимость;
- коммерческая реализуемость.

Отсутствие любого из них отрицательно сказывается на инновационном процессе. Реалии рыночной экономики определяют инновацию как экономическую необходимость, осознанную через потребности рынка. В этой связи, следует обратить внимание на два момента: "материализацию" инновации, изобретений и разработок в новые технически совершенные виды промышленной продукции, средства и предметы труда, технологии и организации производства и "коммерциализацию", превращающую их в источник дохода. Следовательно, научно-технические инновации должны:

а) обладать новизной;

б) удовлетворять рыночному спросу и приносить прибыль производителю.

Распространение нововведений, как и их создание, является составной частью инновационного процесса (ИП).

Различают три логических формы инновационного процесса:

простой внутрикорпоративный (натуральный);

простой межорганизационный (товарный);

расширенный.

Внутрикорпоративный ИП предполагает создание и использование нововведения в рамках корпорации, нововведение в этом случае не принимает непосредственно товарной формы. При простом межорганизационном инновационном процессе новшество выступает как предмет купли-продажи. Такая форма инновационного процесса означает отделение функции создателя и производителя новшества от функции его потребителя. В свою очередь, расширенный инновационный процесс проявляется в создании все новых и новых производителей нововведения, нарушении монополии производителя-пионера, что через взаимную конкуренцию способствует совершенствованию потребительских свойств выпускаемого товара.

В условиях товарного инновационного процесса действует как минимум два хозяйственных субъекта: производитель (создатель) и потребитель (пользователь) нововведения. Если новшество является технологическим процессом, его производитель и потребитель могут совмещаться в одном хозяйственном субъекте.

По мере превращения инновационного процесса в товарный выделяются две его организационные фазы:

а) создание и распространение;

б) диффузия инновации.

Первое, в основном, включает последовательные этапы научных исследований, опытно-конструкторских работ, организацию опытного производства и сбыта, организацию коммерческого производства. На первой фазе еще не реализуется полезный эффект нововведения, а только создаются предпосылки такой реализации.

На второй фазе общественно-полезный эффект перераспределяется между производителями нововведения, а также между производителями и потребителями.

В результате диффузии возрастает число и изменяются качественные характеристики как производителей, так и потребителей. Непрерывность нововведенческих процессов оказывает определяющее воздействие на скорость и широту диффузии нововведения в рыночной экономике.

Диффузия инновации - процесс, посредством которого нововведение передается по коммуникационным каналам между членами социальной системы во времени. Нововведениями

могут быть идеи, предметы, технологии и т.п., являющиеся новыми для соответствующего хозяйствующего субъекта. Иными словами, диффузия - это распространение уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения.

Распространение инновации - это информационный процесс, форма и скорость которого зависит от мощности коммуникационных каналов, особенностей восприятия информации хозяйствующими субъектами, их способностей к практическому использованию этой информации и т. п. Это обусловлено тем, что хозяйствующие субъекты, действующие в реальной экономической среде, проявляют неодинаковое отношение к поиску инноваций и разную способность к их усвоению.

В реальных инновационных процессах скорость процесса диффузии нововведения определяется различными факторами: а) формой принятия решения; б) способом передачи информации; в) свойствами социальной системы, а также свойствами самого нововведения. Основными свойствами нововведения являются: относительные преимущества по сравнению с традиционными решениями; совместимость со сложившейся практикой и технологической структурой, сложность, накопленный опыт внедрения и др.

Одним из важных факторов распространения любой инновации является ее взаимодействие с соответствующим социально-экономическим окружением, существенным элементом которого являются конкурирующие технологии. Согласно теории нововведений Й.Шумпетера диффузия нововведения является процессом кумулятивного увеличения числа имитаторов, внедряющих нововведения вслед за новатором в ожидании более высокой прибыли /1/.

Субъекты инновационного процесса делятся на следующие группы: новаторы; ранние реципиенты; раннее большинство и отстающие. На ранних стадиях диффузии нововведения ни один из хозяйствующих субъектов не имеет достаточной информации об относительных преимуществах конкурирующих нововведений. Но хозяйствующие субъекты вынуждены внедрять одну из альтернативных новых технологий под угрозой вытеснения с рынка.

Нужно исходить из того, что внедрение НВ является трудным и болезненным процессом для любой организации.

Во всех случаях одним из важных критериев принятия решений каждым субъектом является сравнение альтернативных технологий и решения, принятые предыдущими реципиентами. Но получить такую информацию достаточно сложно, так как это связано с конкурентным положением фирм на рынке. Поэтому каждая фирма может быть знакома с опытом ограниченной выборки фирм, меньшей, чем все множество реципиентов. Это обуславливает неопределенность процессов принятия решений и диффузии нововведения в рыночной экономике.



Другая причина неопределенности связана с самыми новыми технологиями. На ранних стадиях диффузии их потенциальная прибыльность остается неопределенной. Неопределенность может быть устранена с накоплением опыта внедрения и использования нововведения. Однако со снижением неопределенности и риска применения новой технологии исчерпывается потенциал ее рыночного проникновения и снижается ее прибыльность. Возможность извлечения дополнительной прибыли от использования любого нововведения - временна и снижается с приближением предела его распространения.

Следовательно, диффузия нововведения зависит как от стратегии имитаторов, так и от количества пионерских реципиентов. Предприниматели открывают новые технологические возможности, но их реализация зависит от выбора имитатора. Вероятность доминирования на рынке будет большей для технологии с большим числом пионерских организаций. Разумеется, результат конкуренции технологий определяется выбором всех агентов на рынке, но влияние более ранних реципиентов будет большим по сравнению с выполнением последующих.

Вместе с тем трудно оценить относительные преимущества нововведения в ранней фазе их диффузии, особенно если речь идет о радикальных нововведениях. В такой ситуации значительную роль в деле будущего технологического развития играет выбор последователей. Дело в том, что каждый выбор позволяет повысить конкурентоспособность соответствующей технологии и увеличивает шанс последней на ее принятие последующими хозяйствующими субъектами, которые будут учитывать ранее сделанные выборы.

После накопления достаточного опыта, когда альтернативные технологии освоены многими хозяйствующими субъектами, и их относительные преимущества известны с высокой достоверностью, последующие реципиенты принимают решения, основываясь на ожидаемой прибыльности альтернативных технологий. В результате, конечное разделение рынка новыми альтернативными технологиями определяется стратегиями имитаторов. Таким образом, для быстрого распространения инновации нужна развитая инфраструктура.

По мере развития деятельность, представляющая инновационный процесс, распадается на отдельные, различающиеся между собой участки и материализуется в виде функциональных организационных единиц, обособившихся в результате разделения труда. Экономическое и технологическое воздействие инновационного процесса лишь частично воплощается в новых продуктах или технологиях. Значительно больше оно проявляется в увеличении экономического и научно-технического потенциала как предпосылки возникновения новой техники, то есть повышается технологический уровень инновационной системы и ее составных элемен-

тов, повышается тем самым восприимчивость к инновациям.

В общем виде инновационный процесс можно представить в развернутом виде так [2]:

ФИ - ПИ - Р - Пр - С - ОС - ПП - М - Сб,  
где ФИ - фундаментальное (теоретическое) исследование;

ПИ - прикладные исследования;

Р - разработка;

Пр - проектирование;

С - строительство;

ОС - освоение;

ПП - промышленное производство;

М - маркетинг;

Сб - сбыт.

Анализ этой формулы требует абстрагирования от факторов обратной связи между различными ее элементами, учета длительности цикла ФИ - ОС, который может продолжаться свыше 10 лет; относительно самостоятельна и каждая из фаз (ФИ - ПИ; Пр - С) и т. д.

Начальной стадией инновационного процесса является фундаментальное исследование, что связано с понятием научная деятельность. Разумеется, каждый отдельный элемент цикла (ФИ, ПИ, Р, Пр, С, ОС и П) насыщен научной деятельностью, связанной с ФИ.

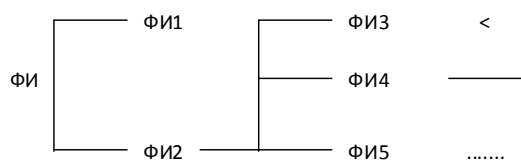
Что же представляет собой научная работа, от развития которой зависит появление новшеств? Научная работа - исследовательская деятельность, направленная на получение и переработку новых, оригинальных, доказательных сведений и информации. Любая научная работа должна обладать новизной, оригинальностью, доказательностью.

Характерно, что количество новых сведений и информации убывает от ФИ к ПП. Исследовательская деятельность все больше заменяется навыками, опытом и стандартными приемами.

Рассматривая ФИ с точки зрения конечного результата, необходимо выделить исследовательскую деятельность, направленную на получение и переработку новых, оригинальных, доказательных сведений и информации только в области теории вопроса.

Фундаментальное исследование не связано непосредственно с решением конкретных прикладных задач. Однако именно оно является фундаментом инновационного процесса. Вместе с тем, необходимость теоретических исследований может быть обусловлена потребностями практики и синтезом предыдущих знаний о предмете.

Результаты фундаментальных исследований, как правило, воплощаются в прикладных исследованиях, но происходит это не сразу. Развитие может осуществляться по схеме, представленной на рис. 1:



**Рисунок 1 - Эволюция развития фундаментальных исследований [3].**

Только некоторые фундаментальные исследования воплощаются в дальнейший процесс ПИ - Р - ПР и т. д. Примерно 90% тем фундаментальных исследований могут иметь отрицательный результат. И из оставшихся 10% с положительным результатом не все применяются на практике. Цель ФИ - познание и развитие процесса (теории вопроса).

Иную целенаправленность имеют прикладные исследования. Это - "овеществление знаний", их преломление в процессе производства, передача нового продукта, технологической схемы и т. д.

В результате разработок создаются конструкции новых машин и оборудования, что плавно переходит в фазы. Проектирование (Пр), строительство (С), освоение (ОС) и промышленное

производство (ПП). Фазы (М - Сб) связаны с коммерческой реализацией результатов инновационного процесса.

Таким образом, инновационный менеджер имеет дело с различными стадиями инновационного процесса и с учетом этого строит свою управленческую деятельность. Исходя из этого, управление инновационным процессом корпорации - это совокупность принципов, методов и форм управления инновационными процессами, инновационной деятельностью, занятыми этой деятельностью подразделениями корпорации, а также их персоналом.

**Список использованных источников:**

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1983; Schumpeter I. Business Cycle. A. Theoretical, Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process. New York, MacGraw - Hill, 1939.
2. Бандурин А. В. Деятельность корпораций. - М., 1999.
3. Таубаев А.А. Формирование и развитие наукоемкого сектора в Казахстане. - /Монография. - Караганды: ТОО "Санат-Полиграфия", 2007. - 216 с.

УДК: 3 379.85+366.1

## СОЦИАЛЬНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ ТУРИСТСКОЙ АКТИВНОСТИ

СТЕПАНОВА А.Г. Сибирский университет потребительской кооперации

Поведение потребителей туристских услуг соответствует реальному положению в обществе, в том числе в культуре, политике и экономике. В связи с этим все больше внимания уделяется социальному программированию активности потребителей, выявляя основные задачи для реализации деятельности в отрасли туризма. Для более эффективной работы в условиях экономического кризиса приоритетным направлением становится развитие социального туризма, для поддержания стабильной социальной среды. Понятие "социальный туризм" имеет длинную и достойную историю. Уже в начале 60-ых годов XX века было инициировано движение, которое последовательно привело к созданию Бюро международного социального туризма, развившиеся к 2000 г. в большое число организаций, находящихся по всему миру. Бюро отыскивает возможность закрепить социальные права граждан на отдых, в том числе на оплаченный отпуск и обеспечить людей с низким доходом субсидированной поездкой. Как отмечено в статье 13 Монреальской декларации БИТС, определены формальные категории туристских организаций, которые могут заниматься социальным туризмом: "К движению социального туризма может принадлежать любая туристская организация (ассоциация, кооператив, общество взаимопомощи, фонд, федерация, бесприбыльная организация и т. д.), которая в своем уставе или регламенте четко ставит задачи социального характера и цель обеспечения доступности путешествий и туризма для максимального количества людей, не ограничивая себя единственной целью получения прибыли" [ 1 ].

Основная проблема социального туризма, наиболее сложная и трудноразрешимая, состоит в поиске источников его экономического обеспечения, а при наличии таковых источников - в системе распределения финансовых средств среди потребителей с низкими доходами, имеющих по тем или иным критериям предпочтительное право на льготы в нем. Можно предположить, что при отсутствии надлежащих правовых норм, законодательной базы, финансовых и кадровых документов социальный туризм может превратиться в коррупционный инструмент для недобросовестных участников.

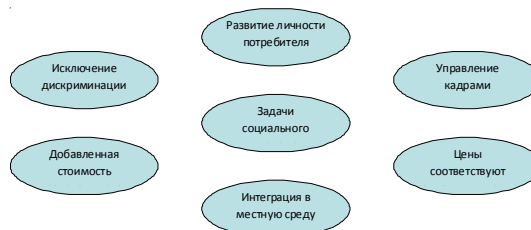


Рис. Социальное программирование туристской активности потребителей задачами социального туризма

Развитие туризма в современных условиях один из мировых социально-экономических приоритетов. Реализация приоритетного подхода должна базироваться на фундаментальных социально-экономических основаниях, позволяющих понять всю его глубину. Во-первых, турист потребляет услуги, а это означает, что именно он, а не производитель услуги, должен переместиться в место ее производства. Во-вторых, центральной фигурой на туристском рынке является туроператор. Отсюда напрямую зависит поведение потребителя на выбор той или иной услуги (вида туризма, места и времени). Именно туроператор связывает производителя туристских услуг с потребителем. К сожалению, отечественный туроператор объективно загружает в основном зарубежные предприятия индустрии туризма. Реально поведение российского потребителя туристских услуг находится в поле зарубежных туров, а местные направления плохо развиты. В-третьих, большая зависимость потребительской стоимости туристского продукта от качества рекреационных ресурсов. Несмотря на разнообразие и уникальность природных ландшафтов, великое культурное и духовное наследие, рекреационные ресурсы мало обустроены, малодоступны для большинства потребителей.

Человеком движут материальные, социальные и духовные потребности, поэтому следует найти принцип, гармонично объединяющий эти три группы потребностей - это принцип образа современного человека. Определить отдых и рекреацию как необходимый компонент образа современного человека - важный социально-ориентированный принцип. Далее следует принцип, построенный на идеологии здорового образа жизни. Поведение потребителя туристских услуг должно целенаправленно формироваться семейными традициями, куль-

турой, заложенной с детства. Полноценный отдых - это вложение в самого себя. То есть, правильная организация туристской поездки может стать серьезной статьей поддержки бюджета, а не выходом из нее.

Следующий принцип, способный выявить заинтересованное отношение населения к участию в туризме, специальное дополнительное обучение необходимыми для туристско-рекреационного освоения территории профессиям: гостиничный сервис, горничная, повар, служба ремонта дорог, экскурсионное дело, промыслы, направленные на туризм, профессиональные основы курортологии - массаж, анимационная деятельность, озеленительные работы и т.п. Этот принцип напрямую влияет на поведение потребителей. Ведь только качество услуг на всех этапах отдыха определяет возможность повторения тура, дается положительная рекомендация потенциальным потребителям, формирует имидж тур-фирмы. Из литературы следует, что по числу занятых, туризм представляет собой крупнейшую отрасль мирового хозяйства, обеспечивая работу для более 100 млн. человек и для каждого 7 из числа взрослого населения [ 2 ].

Для развития и поддержки инфраструктуры территории важен принцип приобретения новой профессии. Это особенно актуально в период кризиса, когда объективно существуют сокращения, потеря рабочего места, увольнения специалистов. Государство взяло на себя инициативу по смягчению наиболее острых последствий кризиса, в частности, включение безработных в строительство инфраструктурных объектов. В туристском бизнесе могут быть востребованы специалисты, которые после определенного обучения могут успешно осуществлять трудовую деятельность. Последнее обеспечит переход нашего общества к постиндустриальному типу развития, когда в экономике страны и регионов основополагающим разделом экономики станет сфера обслуживания [ 3 ].

Спад в экономике выдвинул проблему сужения потребителей туристского продукта из-за недоступности услуг коммерческого туризма. Государство взяло на себя инициативу создания в противовес коммерческому туризму - туризм социальный. Именно социальный туризм оказался истинным локомотивом развития современной туристской отрасли в Европе, которая не только имеет развитую туристско-рекреационную инфраструктуру, но также обеспечена исключительно активным туристским потребителем. Материальная обеспеченность развитых стран позволяет путешествовать людям разного возраста и социального статуса. Только социальный туризм, как наиболее массовый, способен решить проблему развития туризма как отрасли, заложить действительно систему управления, объединяющую администрации областей, бизнес, туристские компании и местное население в контекст туристско-рекреационного развития страны.

Социальная активность может проявляться при проведении корпорациями, отдельными коллективами конференций, симпозиумов, конкурсов, фестивалей и соревнований. Наряду с осуществлением целей проведения конкретных мероприятий, участники вполне могут параллельно участвовать в интересных экскурсиях, походах, встречах с интересными людьми, получать оздоровительные сеансы. Поведение потребителей туристского продукта будет позитивным и запоминающимся. Отмечается большая продуктивность серьезных мероприятий, если участники могут полноценно отдохнуть и получить положительные эмоции. Значительный эффект обеспечит живописная местность, комфортные климатические условия, отличный сервис.

Туристская активность возрастает, если цели поездки связаны с благородными, высокими целями. Например, спасение животных, предотвращение экологической катастрофы, поиск героев и других не менее достойных приложений внимания. Умелая организация полезных походов, поисков, открытий приносит огромный эмоциональный заряд участникам, пользу обществу и государству.

Примером социальной активности на пользу региона, можно привести действия японских туристов, которые приезжают в хабаровский край и восстанавливают посадки кедра. Участники этой акции работают безвозмездно, а посадочным материалом обеспечивает регион. Наряду с общественно-полезным трудом, в данном случае, не мало важен социальный посыл единения людей разных национальностей, культур. В данном случае привычные комфорт и уровень сервиса уходят на второй план. Туристы осознанно идут на скромные условия проживания, когда цели трудно переоценить. Социальный туризм средствами инфраструктуры и взаимопосещения регионов, центров, областей и стран способен не просто обеспечить более глубокие социальные и экономические связи регионов, но и скрепить, через общность, единство народов.

Активизировать туристскую деятельность могут ожидаемые астрономические явления (затмение, например, солнца, извержение вулкана), знаменательные даты страны или отдельных личностей. Социальная активность порой возрастает в связи с рождением в зоопарке редкого животного, постройкой интересного моста, здания. Для привлечения туристов, влияния на поведение потребителей, следует своевременно освещать события, информировать их всеми доступными способами.

Для активизации социального туризма предусматривается "Отпускной сертификат" и ряд программ, охватывающих дополнительное образование в области туризма и гостеприимства и охватывающей поддержку предпринимательства в данной сфере, наиболее перспективными представляются принципы, охватываю-

щие специальной системой обслуживания различные социальные группы населения: программы развития экскурсионной деятельности школьников; программы развития поездок для пенсионеров и ветеранов; программа по профилактике и лечению, охватывающая курорты региона; программа для детей и лиц с ограниченными физическими возможностями; программа для болельщиков в страны проведения чемпионатов, олимпиад и спартакиад; программа для зрителей конкурсов, шоу и др.

Таким образом, социальное программирование активности поведения потребителей туристских услуг является необходимым инструментом в современном обществе. Это влияет на

составляющие самого общества и характеристики его индивида (образованность, культура, состояние здоровья, статус и прочее).

#### Литература:

1. Покровский Н.Е., Черняева Т.И. Туризм от социальной теории к практике управления. - М.: Логос, 2009. - С.380-383.
2. Енджейчик И. Современный туристский бизнес. Экстратегии в управлении фирмой: пер. с польск. - М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Методика оценки природных факторов и социально-экономических условий развития туризма. - М.: НУ "Центр стандартизации и сертификации в непромышленных отраслях экономики - НЕПРОСТ-центр", 2009.

УДК: 330.322

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

ТАЙЛАК А.Е., старший преподаватель, соискатель  
Карагандинский университет "Болашак", г. Караганда

В целях обеспечения баланса интересов инвесторов и инвестируемой социально-экономической системы требуется комплексная оценка эффективности использования привлекаемых инвестиций и благоприятности инвестиционного климата.

Оценка инвестиционного потенциала Карагандинской области осуществляется на базе 8 интегрированных показателей:

1)ресурсно-сырьевой - оценка обеспеченности территории региона балансовыми запасами важнейших видов природных ресурсов. Показатель имеет высокое значение, т.к. Карагандинская область является уникальным железомарганцевым, барит-полиметаллическим и угленосным регионом Казахстана. Имеются редкоземельные металлы, общераспространенные полезные ископаемые (строительные камни, кирпичное сырье, пески строительные, мрамор, гранит и т.д.);

2)производственный - совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе;

3)потребительский - совокупная покупательская способность населения региона;

4)инфраструктурный - оценка экономико-географического положения и инфраструктурной насыщенности региона;

5)инновационный - при его определении учитывается комплекс научно-технической деятельности в регионе;

6)трудовой - учитываются данные о численности экономически активного населения и его образовательном уровне;

7)институциональный. В Карагандинской области на сегодняшний день сформированы основные институты рыночной экономики. Функционирует региональная товарно-сырьевая

биржа "Кендала", Карагандинская Торгово-промышленная палата, бизнес-инкубатор и т.п. Кроме этого, ведется активная работа с государственными институтами развития. Функционирует региональный технопарк "UniScienTeh", Индустриальный парк в г.Темиртау;

8)финансовый - включает суммарные денежные поступления в финансово-кредитную систему региона, которые выступают потенциальными источниками инвестиционных ресурсов. В целом, инвестиционная политика Карагандинской области ориентирована на привлечение инвестиций действующих иностранных и отечественных инвесторов в экономику области и улучшение инвестиционного климата [1].

Развитие инвестиционной деятельности, как в целом по республике, так и в Карагандинской области характеризуется положительной динамикой, о чем свидетельствуют данные таблицы 1 [2].

Таблица 1

Динамика инвестиций в основной капитал в 2007-2009гг. по регионам Республики Казахстан, млн. тенге

Регионы	2007г.	2008г.	2009г.
Республика Казахстан	3392122	4210878	4546927
Атырауская	764403	826373	1083275
г.Алматы	492751	485068	407840
г.Астана	424245	454488	360919
Алматинская	142636	236717	309869
Актюбинская	225176	287212	307212
Мангистауская	251416	383199	292873
Западно-Казахстанская	186264	225963	238647
Южно-Казахстанская	127175	203213	311667
Карагандинская	151887	210247	228937
Жамбылская	29940	123726	217310
Кызылординская	102934	172339	170583
Павлодарская	129981	148435	168618
Восточно-Казахстанская	126537	161376	139927
Акмолинская	103071	142549	138890
Костанайская	96419	108694	123134
Северо-Казахстанская	37287	41279	47226

Инвестиционная деятельность в регионе является одним из индикаторов, характеризующих уровень его социально-экономического развития. В 2009 го-ду на Карагандинскую область приходилось 5% республиканского объема ин-вестиций в основной капитал, это 9 место среди регионов Казахстана.

За 2008 год предприятиями области освоено 210,2 млрд. тенге инвестиций в основной капитал, что составило 129,5% к соответствующему периоду прошлого года.

За январь-декабрь 2009 года предприятия области с учетом дооценки освоено 228,9 млрд. тенге инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составило 103,2% к годовому объему прошлого года.

В 2009 году большая часть инвестиций в основной капитал по области освоена в Караган-де (30,9%), Жезказгане (6,5%), Темиртау (17,7%), Бухар-Жырауском районе (7,5%), Нуринском районе (6,4%), Шетском районе (6,3%).

Увеличение объема инвестиций в основной капитал в январе-декабре 2009 года по сравнению с годовым объемом 2008 года наблюдается в 11 регионах области.

Большая часть инвестиций в основной капитал за январь-декабрь 2009 года приходилась на приобретение оборудования, инструмента, инвентаря - 51,7%.

Объем строительно-монтажных работ в январе-декабре 2009 года составил 81,5 млрд. тенге или 84,3% к объему 2008 года.

В 2009 году наибольший удельный вес инвестиций приходился на предприятия частной формы собственности - 57,3% (таблица 2) [2].

**Таблица 2**  
**Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности застройщиков**

	2009г., млн. тенге	Удельный вес в общем объеме инвестиций в основной капитал, в %	
		2009г.	2008г.
<b>По предприятиям, организациям всех форм собственности- всего</b>	<b>228 937,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
в том числе:			
государственной собственности	44 801,2	19,6	14,9
частной собственности	131 259,9	57,3	60,8
иностранной собственности	52 876,0	23,1	24,3

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал в 2009 году, как и в предыдущие годы, оставались собственные средства предприятий и организаций (56,4%), их доля в общем объеме инвестиций за последние 5 лет в среднем составляет около 64% (таблица 3) [2].

**Таблица 3**  
**Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования**

	Январь-декабрь 2009г.		2008 г.,	
	млн. тенге	в % к итогу	млн. тенге	в % к итогу
<b>Всего</b>	<b>228 937,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
из них за счет:				
бюджетных средств:	42 503,4	18,6	15,3	
республиканского бюджета	29 853,3	13,1	10,7	
местного бюджета	12 650,1	5,5	4,6	
средств предприятий и организаций и населения	129 144,7	56,4	65,3	
иностранных инвестиций	14 145,0	6,2	9,4	
заемных средств	43 144,0	18,8	10,0	

В структуре инвестиций в основной капитал по направлениям инвестирования большая часть приходится на отрасли промышленности - 60,6%, причем с 2005 года наблюдается постоянное увеличение доли отраслей промышленности в объеме инвестиций в основной капитал. Если в 2005 году она составляла 51%, то в 2006 году - 52%, в 2007 году - 54%, в 2008 и 2009 годах - 60,6%.

Преобладающая часть инвестиций в основной капитал малых, средних и крупных предприятий области в январе-декабре 2009 года освоена в обрабатывающей промышленности (34,6%), горнодобывающей (15,0%), и по видам деятельности "производство и распределение электроэнергии, газа и воды" (11,2%), "транспорт и связь" (17,7%) и "операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям" (8,1%).

По сравнению с данными прошлого года наибольшее увеличение объема инвестиций в основной капитал отмечается по видам деятельности "производство и распределение электроэнергии, газа и воды" (в 1,1 р.), "транспорт и связь" (в 1,3 р.), "государственное управление" (в 1,1 р.), "здравоохранение и предоставление социальных услуг" (в 1,2 р.).

В 2010 году ожидаемый объем инвестиций - 57401,7 млн. тенге, или 87% к 2009 году; в 2011 году - 59755,2 млн. тенге (104,1% к 2010 году); в 2012 году - 62563,7 млн. тенге или 104,7% к 2011 году; в 2013 году увеличение ожидается на 4,9% (ожидаемый объем - 65629,3 млн. тенге); в 2014 году - 69042 млн. тенге, 105,2% к 2013 году или 104,7% по отношению к 2009 году.

В настоящее время в области работают 19 предприятий, заключивших контракты с Комитетом по инвестициям Министерства индустрии и торговли РК на получение определенных льгот и преференций, вкладывающие собственные средства на создание и расширение производств.

Наиболее перспективной и распространенной формой иностранных инвестиций в экономику области является совместное предпринимательство. В области действуют 443 совместных предприятий.

К крупным промышленным предприятиям с иностранным участием в Карагандинской области относятся: АО "Арселор Миттал Темиртау" ("LNM Group", Великобритания), ТОО "Корпорация "Казахмыс" (предприятия Южной Кореи, России), АО "Жайремский ГОК" (ENRC PLC

(Евразийская корпорация природных ресурсов), Великобритания), АО "Шубарколь комир" (ENRC PLC (Евразийская корпорация природных ресурсов), Великобритания), ТОО "Сарань-резинотехника" ("ЕСМ Wertpapierdienstleistungs GmbH", Германия).

В рамках реализации Программы "30 корпоративных лидеров Казахстана" в 2008 году с участием Главы государства были запущены два "прорывных" проекта:

- сортопрокатное производство на АО "АрселорМиттал Темиртау", производственной мощностью 400 тыс. тонн/год. Стоимость проекта 150 млн. долларов США. Начат выпуск следующих видов сортового проката: круг, арматура;

- производство металлургического кремния на ТОО "Silicium Kazakhstan", производственной мощностью 25 тыс. тонн/год. Стоимость проекта составляет 110 миллионов евро.

В настоящее время в области начата реали-

зация третьего "прорывного" проекта - "Развитие и модернизация производства АО "АрселорМиттал Темиртау" для достижения выпуска 10 миллионов тонн стали в год".

В рамках развития кластера "Металлургия-металлообработка", количество участников которого составляет 56 предприятий, продолжается работа по созданию Индустриального парка.

В области продолжается работа по развитию пилотного республиканского фармацевтического кластера. В настоящее время участниками кластера являются 16 предприятий и организаций области [1].

В процессе разработки Стратегии территориального развития Карагандинской области до 2015 года был проведен, в частности SWOT-анализ инвестиционного потенциала с выявлением внутренних и внешних факторов, позитивных и негативных условий, влияющих на инвестиционную привлекательность Карагандинской области.

SWOT-анализ - это метод анализа в стратегическом планировании, заключающийся в разделении факторов и явлений на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы).

По результатам SWOT-анализа были сделаны следующие выводы: в развитии регионального инвестиционного потенциала преобладают позитивные тенденции, характеризующиеся активизацией инвестиционной деятельности в регионе и повышением инвестиционной привлекательности региона. Однако в качестве основной проблемы можно отметить направленность инвестиционных вложений в регионе на воспроизводство прежней, тяжелой структуры экономики региона, что требует разработки механизмов активизации инвестиций в сервисно-технологическом секторе [1].

Для динамичного развития инвестиционной сферы Карагандинской области необходимо:

- рациональное распределение и использование имеющихся минерально-сырьевых ресурсов;
- обеспечение промышленных предприятий необходимыми квалифицированными кадрами и оборудованием;
- привлечение инвесторов в развитие промышленной сферы региона;
- повышение качества продукции до мировых стандартов

**Таблица 4**  
**SWOT-анализ инвестиционного потенциала Карагандинской области**

	<b>ВНУТРЕННИЕ</b>	<b>ВНЕШНИЕ</b>
<b>Позитивные</b>	<p><b>Сильные стороны</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Инвестиционная привлекательность области, обусловленная природно-ресурсным потенциалом</li> <li>▪ Заинтересованность региональных предпринимателей и органов государственного управления в активном привлечении инвестиционных ресурсов</li> <li>▪ Долговременная практика и положительные результаты инвестиционной деятельности в регионе крупных иностранных инвесторов</li> <li>▪ Сформировавшаяся и успешно функционирующая инвестиционная инфраструктура</li> </ul>	<p><b>Возможности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Улучшение инвестиционного климата в регионе через активное использование предпочтений, например открытие Индустриального парка</li> <li>▪ Осуществление комплексных инвестиционных мероприятий через формирующиеся кластеры</li> <li>▪ Создание социально-предпринимательской корпорации «Сары-Арка» для активизации инвестиционной деятельности</li> <li>▪ Активизации инвестиций инновационно-технологической направленности в регион через институты развития</li> <li>▪ Активизация привлечения инвестиций через рынок ценных бумаг</li> </ul>
	<p><b>Слабые стороны</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Основная доля инвестиций направляется на воспроизводство прежней структуры экономики</li> <li>▪ Рост износа основного капитала в приоритетных отраслях экономики</li> <li>▪ Не в полной мере используется инвестиционный потенциал региона, мало совместных межрегиональных инвестиционных проектов</li> <li>▪ Среди многообразия источников финансирования инвестиционной деятельности используются только собственные средства инвесторов и иностранные инвестиции</li> <li>▪ Не значительно используются возможности привлечения инвестиционных ресурсов через рынок ценных бумаг</li> <li>▪ Низкая доля инвестиционных вложений инновационного и инфраструктурного характера в регион</li> </ul>	<p><b>Угрозы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Низкая доля инвестиций в инновационно-технологические проекты снижает конкурентоспособность продукции предприятий региона и отражается в целом на конкурентоспособности региональной экономики</li> <li>▪ Непропорционально низкая доля инвестиций в социальную и экономическую инфраструктуру является сдерживающим фактором эффективного функционирования региональной экономики</li> <li>▪ Низкая доля капитальных вложений в таких инвестиционных отраслях как машиностроение и строительство, а также в высокотехнологичных отраслях</li> </ul>
<b>Негативные</b>		

и внедрение на предприятиях международной системы менеджмента качества серии ИСО 9000.

В результате реализации мероприятий планируется достижение следующих результатов:

- повышение инвестиционного рейтинга и привлекательности области;
- увеличение объема прямого инвестирования в основной капитал;
- увеличение объема производства выпускаемой продукции;
- претворение морального и физического износа основных фондов, повышение технологического уровня производства, а также модернизация и автоматизация производства;
- повышение качества, увеличение ассорти-

мента производимой отечественной продукции, повышение ее конкурентоспособности;

- сохранение старых и создание новых рабочих мест [3].

#### Литература:

1. Стратегия территориального развития Карагандинской области до 2015 года - <http://www.karaganda-region.kz>

2. Сведения об инвестициях в Карагандинской области, 2009 год - Департамент статистики по Карагандинской области - <http://www.karaganda.stat.kz>

3. Прогноз социально-экономического развития и бюджетных параметров города Караганды на 2010-2014 годы - <http://www.karaganda-region.kz>

УДК 336.226

## РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ПЛАТНОГО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

СЕМБЕКОВ А.К., д.э.н., профессор

Главным ориентиром политики недропользования должен являться не фискальный интерес государства как собственника недр, а тот способ их использования, который максимально полно отвечает национальным интересам. Это означает сбалансированное единство производственно-экономических задач развития добывающих отраслей и задач, связанных с перераспределением доходов, получаемых от эксплуатации недр, непосредственно в пользу государства и общества.

Природно-сырьевая рента непосредственно зависит ряда таких факторов как:

- цены реализации сырьевого ресурса на мировом рынке;
- объема запасов разрабатываемых месторождений;
- совокупности затрат на поисково-разведывательные работы, разработку и эксплуатацию месторождений.

Государство обычно старается достичь целей фискального характера, поэтому наряду со сбором дифференциальной ренты задачами государства являются:

1. взимание планируемого уровня налогового сбора на ранних стадиях разработки месторождения;
2. снижение зависимости налогообложения от уровня издержек предприятия;
3. распределение риска между инвесторами;
4. более глубокая отработка месторождений и препятствие их преждевременной ликвидации;
5. сочетание системы налогообложения недропользователей и применяемой в стране общей налоговой системой.

Недостаточная эффективность общей системы налогообложения в целях регулирования эксплуатации недровых ресурсов, привела к тому, что правительства многих государств ввели в добывающей промышленности специальные налоги за недропользование. В результате в нашей республике, как и во многих недробывающих странах мира, налоги на недропользование разделяются на две категории:

а) обязательные налоги, применяемые ко всем видам деятельности со ставками, не подлежащими обсуждению и согласованию, к которым относятся корпоративный подоходный налог на прибыль по ставке, установленной законодательством Казахстана на дату подписания Контракта, земельный налог, налог на имущество, налог на добавленную стоимость и акцизы;

б) специальные налоги, применяемые исключительно в недропользовании - налог на сверхприбыль, рентный налог на нефть, введенный в Казахстане с 01.01. 2005 г., роялти, бонусы и доля государства по разделу продукции. Ставки налогообложения, сроки и методы уплаты этих выплат указываются Налоговым кодексом республики. Для некоторых видов ресурсов ставки налогообложения устанавливаются Контрактом и могут подлежать обсуждению с представителями государственной стороны.

Ставки и размеры вышеперечисленных налогов установлены Налоговым Кодексом Республики Казахстан [1].

Прежняя советская практика недропользования показала, что идеально мыслимое гибкое и разумное сбалансирование интересов горной отрасли и государства в условиях бесплатного предоставления права пользования недрами



ресурсами оказывается неосуществимым. Решение проблемы может быть найдено только в установлении отношений полной возмездности между горнодобывающими предприятиями и собственником природных ресурсов - государством. В этом случае доходы от платы за пользование недрами могли бы покрывать не только текущие затраты, связанные с недропользованием, но и перспективные: улучшение инженерно-производственной и социальной инфраструктуры, экологической обстановки, рекультивацию земель, ранее нарушенных в процессе добычи полезных ископаемых, формирование специального резервного фонда, предназначенного для структурной переориентации местной экономики после исчерпания месторождений. Именно такой подход к использованию своих недр обеспечивает экономическое процветание богатым нефтью странам Ближнего и Среднего Востока - Кувейту, Объединенным Арабским Эмиратам, Саудовской Аравии.

В современных условиях развития рыночных отношений вмешательство государства в порядок регулирования рентных отношений в горнодобывающей промышленности является обязательным. Взимание рентных платежей от эксплуатации недр является одновременно важным внутриотраслевым регулятором, с одной стороны стимулирующим рациональное недропользование, а с другой - устраняющим возможность получения монопольно высоких прибылей за счет естественно-природных факторов. В тех странах, где государство устраняется от этой функции, оставляя согласование размеров и условий платы за пользование недрами полностью в сфере рыночного регулирования, сбалансирование средней нормы прибыли горнодобывающих предприятий и средних ставок платы за пользование недрами обеспечивается как наличием развитого рынка, так и отлаженной рациональной системой экономических отношений. Однако, для полезных ископаемых, особенно стратегического значения, таких как нефтегазовые ресурсы, уран, руды цветных и благородных металлов и др., введение системы рентных платежей, которая предполагает введение дифференциальной платы за недропользование в зависимости от ряда условий недропользования, является целесообразным и необходимым, поскольку при отсутствии внешнего арбитра в лице государства, могут быть серьезно ущемлены интересы национальной горнодобывающей промышленности, а, следовательно, и стратегические государственные интересы.

Основными составляющими системы налогообложения недропользователей, которые могут иметь отношение к взиманию ренты, можно отнести следующие инструменты налоговой политики:

1. Бонусы (подписной, коммерческого обнаружения);
2. Плата за право на разработку недр - роялти, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ);

3. Корпоративный подоходный налог;
4. Налог на сверхприбыль;
5. Доля РК по разделу продукции;
6. Рентный налог на экспортируемую сырую нефть.

Бонусы. В мировой практике недропользования используются бонусы трех видов: подписной бонус, бонус коммерческого обнаружения и бонус добычи. В нашей республике используются два из них: подписной и коммерческого обнаружения. Государство стремится к присвоению природной ренты в виде подписного бонуса, взимаемого в момент подписания лицензионного договора. Для государства экономическое значение бонуса как специального платежа за недропользование заключается в том, что при уплате этого платежа инвестиционный риск принимают на себя полностью недродобывающие компании, государство же в ходе заключения соглашений и передачи прав на недродобычу никакого риска не несет. Несмотря на то, что стартовые размеры подписных бонусов определяются с учетом экономической ценности месторождений, бонусы имеют слабую направленность на сбор дифференциальной ренты и в качестве рентного платежа рассмотрены быть не могут, хотя и приносят государству первый взнос за продаваемую им ценность месторождения.

Плата за право на разработку недр. В настоящее время в Казахстане роялти заменены НДПИ, поскольку роялти не включают в себя полный объем дифференциальной ренты и поэтому не могут применяться в качестве основного или единственного способа для ее получения. Исторически сложилось, что роялти, или плата за право на разработку недр - это традиционный платеж землевладельцу или недропользователю. Роялти обычно взимается в виде процента от стоимости объема добычи минерально-сырьевых ресурсов. Ставки роялти обычно колеблются от 0 до 20 %. Наиболее распространенная общеприменимая ставка - 12,5 %. Плата за право на разработку по скользящей шкале взимается со ставками, повышающимися по мере роста добычи ресурса. В связи с тем, что дифференциальная рента зависит непосредственно от размеров месторождений, такая система является более эффективной, поскольку ей присуща гибкость, позволяющая увеличение налоговых ставок при росте объемов добычи ресурса. В то же время рента зависит также от цен на нефть и от производственных издержек, поэтому схема, действующая на основе платы за право на разработку недр по скользящей шкале, не всегда может с большей чувствительностью реагировать на значительные изменения этих переменных величин.

Положительные стороны и преимущества применения роялти в качестве фискального инструмента в целях налогообложения недропользователей для государства следующие:

1. Роялти взимается практически с момента добычи, с начала разработки месторождения

при достижении определенных объемов добычи, указанных в Налоговом кодексе или оговоренных в Контракте.

2. Система расчета налогообложения роялти является более простой, чем в случае обложения налогами, базирующимися на прибылях.

3. Возможность более точного прогнозирования получаемых доходов при обложении роялти в сравнении с налогообложением, основанным на прибыли, полученной предприятием.

Тем не менее, основным недостатком этой формы налогообложения для государства является то, что этот вид налога не включает полностью всю дифференциальную ренту в связи с тем, что ставки роялти, кроме объемов добычи и исторических затрат, не учитывают другие виды дифференциации условий недродопользования. Колебания ряда факторов, существенно влияющих на объемы сверхприбылей, получаемых недропользователями, не влияют на плату за право на разработку недр. К числу таких факторов относятся уровень затрат на добычу сырьевого ресурса, возможная разница цен на мировом рынке и цен реализации продукта, а также связанный со снижением издержек и ростом цен увеличение объемов сверхприбылей на разрабатываемом объекте.

Для инвесторов отрицательной стороной этой формы налогообложения является такой аспект, что инвестиционные и производственные издержки не подлежат отчислению до обложения налогом, и связанный с этим риск инвестиционных потерь в случае некупаемости производственных и капитальных затрат в месторождение. Таким образом, при изымании рентных доходов только при помощи роялти государство не получит полную сумму природно-сырьевой ренты в случаях, когда цены на сырье на мировом рынке значительно выше цен реализации, и (или) издержки на добычу являются очень низкими. С другой стороны многие минимально эффективные месторождения могут оказаться невыгодными после уплаты роялти при условии, когда цены на добываемый ресурс значительно падают, а также когда издержки оказываются очень высокими. Сложившаяся ситуация может привести к преждевременной ликвидации малых и средних месторождений, находящихся в более тяжелых условиях добычи, труднодоступных регионах и др.

Необходимо заметить, что роялти как инструмент фискальной политики не способствует получению государством значительных доходов на ранней стадии, когда наращивание объемов добычи еще незначительно. Роялти не включают в себя полный объем дифференциальной ренты и поэтому не могут применяться в качестве основного или единственного способа для ее получения, поэтому в Казахстане в настоящее время роялти заменены НДС. Тем не менее, роялти остаются наиболее распространенным налогом, особенно в развивающихся странах. В соответствии с теорией разделения риска, это происходит потому, что данные платежи

дают гарантию того, что государство получит выигрыш вне зависимости от эффективности освоения и уже на самых ранних этапах добычи. Важной причиной является относительная простота администрирования роялти, поскольку для определения величины роялти, подлежащей уплате, требуется знать только объем добычи и цену нефти.

Корпоративный подоходный налог или налог на прибыль. Подоходным налогом обычно облагается вся деятельность недродобывающей компании, включая и эксплуатацию месторождений полезных ископаемых. Налог на прибыль обычно начисляется по единообразной ставке, обычно равной от 30 до 40 %. Налог на прибыль обычно позволяет вычесть издержки до обложения им. Таким образом, по сравнению с роялти налогообложение прибыли от эксплуатации месторождений не может являться финансовым ограничителем для разработки месторождений. Этот вид налогообложения имеет косвенную направленность на дифференциальную ренту и поэтому не может быть применен в качестве одного из способов ее сбора в связи с тем, что эта направленность носит непрямой характер, и этот налог не особенно сильно реагирует на изменения прибыльности, зависящие от условий добычи, глубины и труднодоступности залегающих пластов на месторождениях.

Налог на сверхприбыль (НСП). Действие налога на сверхприбыль происходит таким образом, что налоговый сбор, получаемый в бюджет государства, увеличивается при росте рентабельности независимо от его причины, и уменьшается при снижении этого показателя производственной деятельности недродобывающего предприятия. В связи с этим этот вид налогообложения способствует развитию мало-рентабельных месторождений полезных ископаемых. С точки зрения инвестора налог на сверхприбыль имеет то преимущество, что риск, связанный с капиталовложениями, разделен с правительством в большей степени, чем при обычных системах налогообложения: налог не уплачивается, пока не достигается нижняя граница рентабельности, чего не происходит при обложении обычными налогами. Соответственно, понижение степени риска для инвестора оборачивается ее повышением для доходов правительства, и несет возможные задержки в получении этих доходов, пока рентабельность недродобычи не достигнет установленной границы. Налог на сверхприбыль является чрезвычайно чувствительным к колебаниям цен на мировом рынке, а также зависит от себестоимости добычи и размеров месторождений. Система налога на сверхприбыль может иметь одну или более ступеней с положительными налоговыми ставками. При многоступенчатом порядке налогообложения система находится в прогрессивной зависимости от нормы прибыли предприятия. Большое число ступеней налога на сверхприбыль может создать стимулы к неоправданным расходам капиталовложений в виде увеличения

производственных издержек или их завышения в документах финансовой отчетности. Возможность появления таких искажений обычно тем вероятнее, чем резче налоговый скачок от низкой ступени к высшей, т.е. чем большее повышение налоговых ставок ожидается от ступени к ступени. Основным фактором для получения соответствующей величины дифференциальной ренты при помощи налога на сверхприбыль является точное определение нижней границы нормы рентабельности недродобывающей компании.

В результате проведенного анализа систем налогообложения недропользования можно сделать вывод, что получение полной адекватной доли природной ренты от эксплуатации минерально-сырьевого сектора экономики требует постоянного совершенствования системы налогообложения недропользования с приданием ей более гибкого характера, учитывающе-

го дифференциацию условий добычи и качественный состав минерального сырья. Для рассмотренных элементов налоговой структуры недропользователей, несущих в себе рентную направленность, могут быть установлены различные ставки, учитывающие специфику разработки различных месторождений. Совершенствование системы взимания платежей за недропользование создаст возможность для стимулирования разработки малых и средних месторождений, а также будет содействовать более глубокой и полной отработке пластов на добывающих объектах. В результате внедрения этих мероприятий государством будет получен более полный объем природной недровой ренты.

#### **Список использованной литературы**

1. Налоговый кодекс РК - "Налоговый вестник в Казахстане" - 2009 г.

## АННОТАЦИИ СТАТЕЙ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Айнабек К.С.

#### АДАМ - ШАРУАШЫЛЫҚ ЖҮРГІЗУ СУБЪЕКТІСІ РЕТІНДЕ

Резюме

В статье профессора, д.э.н Айнабека К.С. "Человек как субъект хозяйствования" рассматривается эволюция развития человека, как субъекта хозяйствования, который можно определить по изменяющимся и совершенствующимся экономическим моделям. Данный процесс обусловлен развитием общественного хозяйствования, совершенствованием средств производства, экономических отношений, социально-экономической формацией.

Summary

In the article professor Ainabek KS "Man as an entity," the evolution of human development as a business entity, which can be determined by the changing and constantly improving economic models. This process is due to the development of social economy, improving the means of production, economic relations, socio-economic formation.

Кадырова Г.А.

#### НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РК В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

Резюме:

В статье рассмотрены направления совершенствования использования средств Национального Фонда РК.

Мақалада ҚР Улттық Қордын пайдалануың жақсарту жолдары көрсетілген.

In article directions of perfection of use of means of National Fund KR are considered.

Жакишева А.А.

#### ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАЗАХСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация

Ведущей тенденцией мирового развития на пороге XXI в. становится углубление мирохозяйственных связей, повышение их значимости в реализации потенциала абсолютных и относительных конкурентных преимуществ государства. На мировом рынке каждая страна выступает с тем набором товаров и услуг, для производства которых она располагает достаточной базой и более благоприятными условиями. Международные экономические отношения способствуют развитию производительных сил участвующих в этом процессе стран, повышению эффективности использования располагаемых ими ресурсов. С одной стороны, они предоставляют возможность доступа на региональные и мировые рынки, с другой стороны, повышают требования к отечественным предприятиям и компаниям и их ответственность, поскольку предполагают развитие конкуренцию на внутренних и внешних рынках. В свете вышеотмеченных изучение теоретических и практических аспектов либерализации внешнеторговой политики Казахской Республики, механизмов его реализации и приоритетных направлений вхождение в мировое хозяйство представляет большое научно - практический интерес.

Аңдатпа

XXI ғасырда экономикалық байланыстың тереңдеуі мен олардың қажеттілігін жоғарлату мемлекеттердің басымдылығында әлемдік өркендеудің басты тенденциясы ретінде

қалыптасып келеді. Әр мемлекет әлемдік нарыққа өдеріне өндіруде жоғары шарттары бар тауарлар мен қатысады. Халықаралық экономикалық қатынастар бұл үрдіске қатысушы мемлекеттердің өндірістік күштерінің дамуына әкеп соғады. Бір жағынан олар аумақтық және әлемдік нарыққа кіруге мүмкіндік тудырса, екіншіден отандық кәсіпорындар мен компаниялардың талаптарын жоғарлатады. Үлкен ғылыми-тәжірибелік мүддепен әлемдік шаруашылық басымдылық бағыттардың қалыптасуына еңуге мүмкіншілік береді.

The annotation.

The extending of world economic connections and increasing of their significance in realization of potential become the main tendency of world development in XXI century. Every country comes out with the set of goods and services on the world market. And it has favorable conditions for productivity. International economic connections help participating countries for development of productivity and for increasing of effective using disposing resources. On the one hand they give possibility of entrance on regional and world markets, on the other hand they increase demands for native works and companies. They also increase demands for their responsibility, because they develop the competition on foreign

and internal markets. According to these theoretical and practical aspects of liberalization of foreign trade policy in Kazakh Republic the entering in the world economy is of great science- practical interest.

**Тержанова А.Ж.**

### **ПРОЦЕССЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Түйін**

Өтпелі кезеңнің алғашқы уақытында жүргізілген экономикалық саясат экономиканы жандандыруға және экономикалық өсуге қажетті жағдайларды қалыптастырмады. Жүргізілген ашық саясат экономикалық дамудың қарқынындағы тоқырауды және дамыған мен дамушы елдердің өмір сүру деңгейі арасындағы айырмашылықты азайтуы тиіс болатын.

**Resume**

The hold economic policy in the beginning of a transition period did not create necessary conditions for economic growth and economy modernization. Though it was considered, that such policy of openness will promote rupture reduction in rates of economic development and in a standard of living between the developed countries and the developing world.

## **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ**

**Раисов Э.М.**

### **"Қазақстан Республикасындағы медициналық нарық қызмет көрсетуіндегі басқару мен ұйымдастыру құрылымдағы кейбір сұрақтар"**

**Түйіндеме**

Бірыңғай денсаулық сақтау құрылымының негізгі концепция жұмысында, маркетинг негізіндегі социалдық бренд-франшизды қолдана отырып, медициналық қызмет көрсетуде жаңа нарық құрылымы ұсынылды, ұйымдастыра басқарумен қаржы-экономикалық саласының мүмкіндігін мемлекеттік басқару мен денсаулық сақтаудың бірыңғай модель секторының әулеттік-бағдарын айқындау.

**Раисов Э.М.**

### **"Некоторые вопросы организации и управления рынком медицинских услуг в Республике Казахстан"**

**Резюме**

В работе на основе концепции Единой национальной системы здра-воохранения предложена новая структура рынка медицинских услуг (РМУ) на основе маркетинга с применением социальной бренд-франшизы, с освещением её организационно-управленческих и финансово-экономических возможностей в рамках социально-ориентированной модели первичного сектора здравоохранения с государственным управлением.

**Raisov E.M.**

### **"Some points of medical services market organization and management in the Republic of Kazakhstan"**

**Summary:**

In the work the new medical services market structure on the basis of marketing with the use of social brand-franchise is suggested. The suggestion is based on the conception of the United National Health Care System. The organizational and managerial as well as financial and economical possibilities of the offered structure in the frame of socially-oriented health care primary sector model with the state management are also described in the article.

**Есенғалиева А.М.**

### **ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАЗАХСТАНА И РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Түйіндеме**

Мақалада автор Қазақстан мен Ресейдің шекараға шектес ынтымақтастығының күй-жағдайын, маңыздылығын аша отырып, екі достас мемлекеттердің шакараға шектес аймақтардың басшылар тарапынан жүйелі түрде өткізіліп отырған Форумдар бойынша ақпаратты жалпылады және жақын арадағы болашаққа шекараға шектес ынтымақтастықтың бұдан әрі дамуының негізгі бағыттарын көрсетіп отыр.

**Summary:**

In this article the author reveals the importance, the condition of border cooperation of Kazakhstan and Russian, generalized the information on regular conducting Forums of leaders of border regions of the both friendly states and the author shows the main directions of further development of border cooperation on near perspective.

**Адыкамова Ж.Д.**  
**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАРАЩИВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРИ  
ПОМОЩИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ КАК ИННОВАЦИОННОЙ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ  
ПРОИЗВОДСТВОМ**

**Резюме**

В данной статье рассматривается опыт зарубежных стран в кластеризации, проанализированный М.Портером.

**Түйін**

Бұл мақалада М.Портермен кластер талданған шет елдердің тәжірибесі қарастырылған.

This article regards foreign countries experience in clastirisation analysed by M.Porter.

**Жеңісбек А.**  
**ПОСТДАҒДАРЫСТЫҚ КЕЗЕҢДЕ МЕМЛЕКЕТТІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТЫН  
ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ**

**Аннотация**

Мақалада, қазіргі таңда шетелдік инвестицияларды тарту саясатын жетілдіру бағыттары ел экономикасының шикізаттық бағдарлануын азайтуға мен ауылшаруашылық сияқты салалардың дамуын қамтамасыз етуге жұмылдырылу қажеттегі негізделеді. Сондай-ақ шетелдік инвестицияларды тарту аймақтардың әлеуметтік дамуындағы теңсіздік пен депрессивті аудандардағы жұмыс-бастылық мәселелерін де шешеуге бағытталуы керек.

**Женисбек А.**

**Совершенствование инвестиционной политики государства в посткризисный период**

В статье обосновывается необходимость концентрации и направления привлекаемых иностранных инвестиции на снижение сырьевой направленности национальной экономики и поддержку таких отраслей как сельское хозяйство. Кроме этого привлечение иностранных инвестиции должно быть направлено на решение проблем социального неравенства в регионах и повышение занятости в депрессивных районах.

**Zhenisbek A.**

**Perfection of an investment policy of the state during the postcrisis period**

In article necessity of concentration and a direction involved foreign investments on decrease in a raw orientation of national economy and support of such branches as agriculture is proved. Besides attraction foreign should be directed the investment on the decision of problems of a social inequality in regions and employment increase in depressive areas.

**Омаров М.Е.**

**РОЛЬ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА  
КАЗАХСТАНА**

**АҢДАТПА**

Аталмыш мақалада Қазақстандағы туристік ұйымдарында жұмыс істейтін менеджерлерінің кәсіби дайындығы мен біліктілігін арттыру жүйесін дамығудың көкейкесті мәселелері, яғни менеджерлердің еліміздің туристік имиджін әлемдік деңгейдегі халықаралық стандарттарға сай қалыптастырылуы қарастырылған

**Annotation**

The article considers actual issues in the field of preparation and professional training of tourist organizations managers in Kazakhstan, which will be able to meet the requirements of the International Standards for forming an attractive tourist image of the Republic at the global tourist market.

**СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

**Бирюков В.В.**  
**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СТРУКТУРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО  
КАПИТАЛА ФИРМЫ**

**Түйін**

Мақалада бизнес мәселесі бойынша адами ресурстарды қатыстыру, қайсысын онайлықпен қарастыру мүмкін емес, керекті сан мен керекті сапада қарастырылған. Сонымен қоса, адами капитал - әлеуметтік капиталдың заңдылық компонентінің ажыратылмайтындығы қарастырылған.

**Резюме**

В статье рассмотрены проблемы бизнеса по привлечению человеческих ресурсов, который не может быть привлечен с легкостью, в необходимом количестве и необходимого качества. Кроме того,

рассмотрены закономерности неотъемлемого компонента человеческого капитала - социального капитала.

#### **Annotation**

Problems of business on attraction of human resources which cannot be involved with ease, in necessary quantity and necessary quality are considered in article. Besides laws of the integral component of the human capital - the social capital are considered.

### **Капелюк З.А. Капелюк С.Д. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА В ИССЛЕДОВАНИИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА**

#### **Аннотация**

В настоящее время все более популярным в научных исследованиях становится кластерный анализ. Под кластерным анализом понимают обширную группу методов, используемых при классификации неоднородных объектов. В любой научной деятельности классификация относится к числу необходимых этапов, без которого невозможно проверить научную гипотезу и построить новую теорию. Часто удобнее создать отдельные модели для однородных групп, чем строить общую модель для всех объектов, поэтому в таких случаях первым шагом обработки данных становится кластерный анализ, после которого для каждой выделенной группы (кластера) строится отдельная модель. Авторами использован кластерный анализ для классификации регионов Казахстана по уровню жизни населения. Выявлено, что регионы делятся на четыре ярко выраженных кластера, каждый из которых имеет свою специфику.

#### **Annotation**

Cluster analysis has become a frequent tool for the scientific researchers. Cluster analysis includes a numerous group of methods used for classification of non-uniform objects. In any scientific activity classification is the necessary stage to check up a hypothesis and to construct a new theory. Often it is more convenient to create unique models for homogeneous groups, than to generate a general model for all objects. The authors classified provinces of Kazakhstan by the standard of living on four strongly marked clusters.

### **Иманалиева Ж.Т. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ УЧИТЕЛЕЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

#### **Аннотация:**

В статье рассматриваются основные проблемы неэффективной системы оплаты труда учителей школ и применение международного опыта в Кыргызстане.

#### **Түйін**

Мақалада мектеп мұғалімдерінің еңбек ақысы төлемінің тиімсіз жүйесі және Қырғызстанда халықаралық тәжірибені қолдану

#### **Annotation**

The major problems of the ineffective teacher pay system in secondary education are reviewed in this article and performance based pay system use based on international standards.

### **Абдрахманова А.С. ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

#### **Annotation**

The objective of the research is the examination of the theoretical and scientific- practical basis of the education sphere development in the market economy of Kazakhstan, clarification of the peculiarities of the serving process in the modern society as well as peculiarities of functioning some branches of the education sphere from the position of the social- oriented strategy of the national economy development.

#### **Түйін**

Қазақстанның нарықтық экономикасындағы білім қызмет көрсету саласын дамытудың теориялық және ғылыми - тәжірибелік негіздерін зерттеу, қазіргі қоғамдағы сервизация процесінің және де ұлттық экономиканы дамытудың әлеуметтік - бағдарланған стратегиясы тұрғысынан бірқатар білім қызмет көрсету саласының қызмет ету ерекшеліктерін айқындау болып табылады.

### **Утепова М.М. К ВОПРОСУ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЦЕНТРОВ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИННОВАЦИЙ В ВУЗАХ В РАМКАХ ПРОЕКТА "ТЕМПУС PERSEUS"**

#### **Түйін**

Мақалада ЖОО-да Ғылыми-Қолданбалы Зерттеулер мен Инновацияларды дамыту Орталығы ҒҚЗИДО-н құру қажеттілігі мен сипаттамалары қарастырылған, олардың әрекет етуі заманауи университеттерінің инновациялық миссиясын жүзеге асырудағы басты қадам болып табылады.

#### **Резюме**

В статье рассмотрены необходимость создания и существенные характеристики ЦРНПИИ -Центров Развития Научно-Прикладных Исследований и Инноваций в Вузах, функционирование которых является важным шагом в реализации инновационной миссии современных университетов.

#### **Annotation**

We investigate the necessity of creation and essential characteristics of RR&D in this article. Their functioning is the important step in realization of innovative mission of modern universities.

**Абдрахманова А.С.**

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ**

#### **Түйін**

Қазақстанның нарықтық экономикасындағы қызмет көрсету саласын дамытудың теориялық және ғылыми - тәжірибелік негіздерін зерттеу, қазіргі қоғамдағы сервизация процесінің және де ұлттық экономиканы дамытудың әлеуметтік - бағдарланған стратегиясы тұрғысынан бірқатар қызмет көрсету саласының қызмет ету ерекшеліктерін айқындау болып табылады.

#### **Annotation**

The objective of the research is the examination of the theoretical and scientific-practical basis of the service sphere development in the market economy of Kazakhstan, clarification of the peculiarities of the serving process in the modern society as well as peculiarities of functioning some branches of the service sphere from the position of the social- oriented strategy of the national economy development.

**Кулумбетова Л.Б.**

### **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ КАЗАХСТАНА**

#### **Түйін**

Бұл мақалада Қазақстанның тұрғын үй нарығына 2000 жылдан бастап қазіргі кезеңге дейін талдау жасалған

#### **Annotation**

In given article the analysis of a condition of the market of habitation of Kazakhstan since 2000 on the present is carried out

## **ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА**

**Абдрахманов Н.Т.**

### **КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДЕГІ НЕСИЕ ТӘУЕКЕЛІ ЖӘНЕ ОНЫ БАСҚАРУ**

#### **Түйін**

Ұсынылған жұмыста несие тәуекелінің анықтамасы, бағалануы және басқарылуы туралы жазылған. Несиенің қоржындық тәуекелдің деңгейінің артықшылықтары және табыстылығы көрсетілген. Статистикалық мәліметтерде коммерциялық банктердегі несие тәуекелдерінің жіктелуі көрсеткіштері және ол бойынша Қазақстан Республикасындағы банктеріндегі провизиялары қалыптасуы туралы жиынтық есеп беріліп және де сызба түрінде көрсетілген.

#### **Аннотация**

В данной работе написано о понятиях кредитного риска, оценки и управление ими. Показан уровень прибыльности и преимущества риска портфельного кредита. В статистических показателях указаны как в коммерческих банках разделяют кредитные риски и по ним в банках Республики Казахстан о составление провизии дается общие показатели и показаны в виде графиков.

#### **Annotation**

In the given work it is written about concepts of credit risk, also an estimation and management by them. Level of profitableness and advantage of portfolio risk credit is shown. In statistics are specified as in commercial banks divide credit risks and on them in Republic Kazakhstan banks about provisions drawing up it is given the general indicators and are shown in the form of schedules.

**Елшибеков С.**

### **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

#### **Резюме**

Автор рассматривает налоговое регулирование социально-экономических процессов в Республике Казахстан.

В статье указывается, что дифференциация налоговых отчислений с учетом отраслевой специализации дает возможность, с одной стороны, повысить конкурентоспособность предприятий, а с другой, увеличить налоговую базу для решения социально-экономических проблем.

#### **Түйіндеме**

Автор Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік-экономикалық процестің салықтық реттеуін қарастырады. Мақалада салалық мамандандыру есебімен салықтық шегерімдерді дифференциация



циялау бір жағынан кәсіпорынның бәсекелесуге қабілеттігін көтеретіндігін берсе, ал басқа жағынан әлеуметтік проблемаларды шешу үшін салықтық базаны ұлғайту керектігін көрсетеді.

#### **Resume**

The author considers the tax regulation of socio-economical processes in the Republic of Kazakhstan. The article says that the differentiation of tax deductions in the light of sectoral specialization enables, on the one hand to increase the competitiveness of enterprises, and from the other hand to increase the tax base for solving of socio-economical problems.

**Кожанов Б.**

#### **ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ - КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ПРОЕКТОВ В КАЗАХСТАНЕ**

На основе анализа современной ситуации в банковской сфере Казахстана, в части кредитования и сохранения ликвидности банков, обоснована роль инвестиционного кредитования, определены причины сдерживающие проектное кредитование и рассмотрены проблемы источников кредитования, обоснована роль исламской модели инвестиционного кредитования и необходимость его активного развития в Казахстане.

**Сембеков А.К.**

#### **К СТРАТЕГИИ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА РК: ИНВЕСТИРОВАНИЕ И СТАБИЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ**

**Түйін**

ҚР минералдық-шикізаттық кешеннің инвестициялық қызметін дамыту мәселелері мен оны пайдалану тиімділігін өсіру міндеттері қарастырылған, пайдалы қазбаларды аду секторының қазіргі жай-күйі зерттелген. Ғылыми-техникалық потенциалын арттыру негізінде ҚР минералдық-шикізаттық кешеннің инновациялық дамытудың маңызды жолдары болініп көрсетілген.

**Аннотация**

Рассмотрены задачи государства в развитии инвестирование минерально-сырьевого комплекса РК, современное состояние инновационной деятельности в недродобывающем секторе республики и задачи повышения эффективности его использования. Выделены важнейшие пути развития инновационной деятельности минерально-сырьевого комплекса РК, исходя из усиления его научно-технического потенциала.

**Annotation**

Problems of the state in development of investitive activity of mineral-raw complex KR, a modern condition of innovative activity in mineral-raw complex of republic and a problem of increase of efficiency of its use are considered. The major problems of development of innovative activity of mineral-raw complex KR, proceeding from strengthening its scientific and technical potential are allocated.

### **СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И АПК**

**Панзарбеков У.З.**

#### **РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ РЕЗЮМЕ**

В статье рассматриваются типы рынков, особенности развития рынка продовольствия. Автор статьи говорит о необходимости более активного участия государства в регулировании рынка аграрной продукции, в том числе рынка продовольствия.

**ТҮЙІН**

Бапта нарықтардың түрі, азық-түліктің нарығының дамытуын ерекшеліктерді қаралады. Баптың авторы аграрлық өнімнің нарығының реттеуі, азық-түліктің нарығының соның ішіндесіндегі мемлекеттің белсендірек қатысуын қажеттілік туралы айтады.

**Касенова А.Ж.**

#### **ВЛИЯНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА РАЗВИТИЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Резюме**

Рассматривается исторический срез формирования мирового хозяйства и образование мирового рынка с индустриальной структурой экономики. Отмечается, что сельское хозяйство входит в сферу первичных отраслей эко-номики. Его главная функция - поставка продовольствия и сельскохозяйственного сырья, приведены особенности и тенденции развития отрасли в тер-риториальной структуре мирового хозяйства.

**Түйін**

Дүниелік шаруашылықтың құрастыруын тарихи кесік және экономиканың индустриалды құрылымы бар әлемдік нарығының білімін қаралады. Ауыл шаруашылығы экономиканың алғашқы

салаларының сала-сына кіретінде атап өтеді. Азық-түлік және ауылшаруашылық шикізаттың жабдықтауы оның бас функциясы, дүниелік шаруашылықтың аймақтық құрылымындағы ерекшелік және саланың дамытуын тенденция келтірілген.

#### **Resume**

The history cut of the shaping world facilities and formation world market is Considered with industrial structure of the economy. It Is Noted that agriculture falls into sphere of the primary branches of the economy. His main function - a supply of provisions and agricultural cheese, is brought to particularities and trends of the development to branches in territorial structure world facilities.

## **ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ**

**Аяганова М.П.**

### **РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

#### **Резюме**

В настоящей статье рассмотрены перспективы развития системы государственной поддержки коммерциализации инновационной деятельности малых предприятий. Кроме этого определены особенности перевода малого предпринимательства на инновационный путь развития, через развитие рыночных инновационных стратегии и современных форм малого инновационного предпринимательства.

**Аяганова М.П. Шағын кәсіпорындардың инновациялық іс-әрекеттерін коммерцияландырудағы мемлекеттің ролі**

#### **Түйін**

Бұл мақалада шағын кәсіпорындардың инновациялық іс-әрекеттерін коммерцияландыруды мемлекеттік қолдау жүйесін дамыту болашағы қарастырылған. Сонымен бірге шағын кәсіпкерлікті нарықтық инновациялық стратегияларды және шағын инновациялық кәсіпкерліктің қазіргі формаларын дамыту негізінде дамудың инновациялық жолына көшірудің ерекшеліктері анықталған.

**Ayaganova M.P. State role in commercialization innovative activity of small enterprises**

#### **Resume**

In present article prospects of development of system of the state support commercialization innovative activity of small enterprises are considered. Features of transfer of small business on an innovative way of development, through development market innovative strategy and modern forms of small innovative business are besides defined.

**Бейсенғалиев Б. Т.**

### **ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

#### **Резюме**

Рассматриваются вопросы совершенствования государственной инновационной политики в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов на современном этапе развития отечественной экономики. Успех решения этой проблемы во многом зависит от того, насколько полно удастся задействовать научно-технические факторы на основе проведения грамотной инновационной политики государства.

**Бейсенғалиев Б.Т. Қазіргі кезеңдегі мемлекеттің инновациялық саясатының басымдықтары**

#### **Түйін**

Отандық экономиканың қазіргі даму кезеңіндегі инвестициялық ресурстардың шектеулілігі жағдайында мемлекеттік инновациялық саясатты жетілдіру мәселелері қарастырылған. Бұл мәселені шешу жетістігі мемлекеттік инновациялық саясатты дәйекті жүргізу негізінде қаншалықты басты ғылыми-техникалық факторларды толық іске қосу мүмкіндігіне байланысты.

**Beisengaliyev B.T. Priorities of the innovative policy of the state at the present stage**

#### **Resume**

Questions of perfection of the state innovative policy in the conditions of limitation of investment resources at the present stage of development of domestic economy are considered. The success of the decision of this problem in many respects depends on that, how much full it will be possible to involve scientific and technical factors on the basis of carrying out of a competent innovative policy of the state.

**Молдабекова А. И.**

### **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНДУСТРИЯЛЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ ҚАРҚЫНДЫЛЫҒЫ**

#### **Резюме**

В данной статье рассматриваются задачи, поставленные в государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы с перспективой до 2030

года, а также, некоторые аспекты реализации стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг.

**Кокенова Г. Т.**  
**МЕМЛЕКЕТТІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ САЯСАТТЫҢ НОРМАТИВТІ-ҚҰҚЫҚТЫҚ НЕГІЗІ**  
**МЕН ДАМУ ИНСТИТУТТАРЫ**

**Түйін**

Мемлекеттік инновациялық саясат приоритеттерінің таңдау терең кезделген стратегиялық тұжырымдаудан қажет етеді. Әрбір елдің экономикасы оның құрылуы мен қажеттіліктері және ғылыми потенциалы қайталанбайтын алдан ерекшеленеді. Мемлекеттік инновациялық саясаттың нормативтік-құқықтық және бағдарламалық базасы анықталу мен даму институттарына негізделген жүзеге асырудың кешенін талап етеді.

**Кокенова Г.Т. Нормативно-правовая основа и институты развития государственной инновационной политики**

**Резюме**

Выбор приоритетов государственной инновационной политики требует глубокого стратегического обоснования. Это обусловлено тем, что организация и потребности экономики каждой страны и ее научный потенциал обладают неповторимыми особенностями. Исходя из этого, нормативно-правовая и программная основа государственной инновационной политики требует определенности и комплекса реализации на основе специализированных институтов.

**Kokenova G.T. Is standard-legal basis and institutes of development of the state innovative policy**

**Resume**

The choice of priorities of the state innovative policy demands a deep strategic substantiation. It is caused by that the organization and requirements of economy of each country and its scientific potential possess unique features. Proceeding from it, the is standard-legal and program basis of the state innovative policy demands definiteness and a complex of realizations on the basis of specialized institutes.

**Нурканов Ж. К.**  
**ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕГЕ НЕГІЗДЕЛГЕН ДЕПРЕССИВТІ АЙМАҚТАРДЫҢ**  
**ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ**

**Түйін**

Аймақтың дамуы, оның ішінде әсіресе депрессивті аймақтардың дамуы, көбінде өндірістік және қаржылық ресурстың бар болуынан, сонымен қатар тиімді инвестициялық және индустриалды-инновациялық саясаттан тәуелді. Қазіргі аймақтардың индустриалды-инновациялық даму стратегиясында негізгі көңіл ғылымының және ғылыми-инновациялық іс-әрекеттің және білім беру технологиялық деңгейін арттыруға бөлінген.

**Нурканов Ж.К. Индустриально-инновационное развитие депрессивных регионов на основе мирового опыта**

**Резюме**

Развитие региона, в том числе развитие депрессивного региона, в большей части зависит от наличия необходимых производственных и финансовых ресурсов, но и также от эффективной инвестиционной и индустриально-инновационной политики. Основное внимание в региональных стратегиях индустриально-инновационного развития уделено повышению технологического уровня науки и научно-инновационной деятельности и сферы образования.

**Nurkanov Zh.K. Industrially-innovative development of depressive regions on the basis of world experience**

**Resume**

Region development, including development of depressive region, in the larger parts depends on presence necessary industrial and financial resources, but also from the effective investment and industrially-innovative policy. The basic attention in regional strategy of industrially-innovative development is given increase of technological level of a science and scientifically-innovative activity and an education sphere.

**Хамитов А.Н.**  
**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**  
**НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Резюме**

Рассмотрены теоретико-методологические вопросы формирования и развития инновационной деятельности предприятий в условиях углубления рыночных преобразований. Определены основные понятия и категории инновационной деятельности предприятий. Рассмотрена связь инновационной деятельности с научными исследованиями.

**Хамитов А.Н. Қазіргі уақыттағы кәсіпорындардың инновациялық қызметінің теориялық негіздері**  
**Түйін**

Нарықтық өзгерістер тереңдеуі жағдайында кәсіпорындардың инновациялық қызметі қалыптасуы мен дамуының теоретикалық-методологиялық негіздері қарастырылған. Кәсіпорындардың инновациялық іс-әрекетінің негізгі түсініктері мен категориялары анықталған. Инновациялық қызметтің ғылыми зерттеулермен байланысы қарастырылған.

**Hamitov A.N. Theoretical bases of innovative activity of the enterprises at the present stage**  
**Resume**

Theoretical-methodological questions of formation and development of innovative activity of the enterprises in the conditions of deepening of market transformations are considered. The basic concepts and categories of innovative activity of the enterprises are defined. Communication of innovative activity with scientific researches is considered.

**ТЕОРИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Степанова А.Г.**  
**СОЦИАЛЬНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ ТУРИСТСКОЙ АКТИВНОСТИ**  
**Аннотация**

В статье дается характеристика социального туризма. Рассмотрены задачи для активизации потребителей туристских услуг. Приводятся мероприятия для осуществления социального туризма в современных условиях. Показаны возможности развития отрасли, с помощью социального программирования поведения потребителей.

**Annotation**

The article deals with social tourism. Ways to stimulate consumers of tourism services are characterized. Activities for the implementation of social tourism in the modern world are described. The possibilities of tourist sector, by means of social programming of consumer behavior are demonstrated.

**Тайлак А.Е.**  
**ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ**  
**Түйіндеме**

Бұл мақалада Қарағанды облысының инвестициялық әлеуетін анықтау факторы қарастырыла отырып, инвестициялық ресурстарды тартуы мен қолдануының тиімділігіне әсер етуші позитивті және негативті жақтары қарастырылған. Қарағанды облысының инвестициялық қызметтің талдау негізінде облыстың инвестициялық әлеуетіне баға беріле отырып, оны жоғарылату жолдары анықталған.

**Resume**

In this article the factors defining investment potential of the Karaganda region positive and the negative sides influencing process of attraction and efficiency of use of investment resources are considered. On the basis of the analysis of investment activity in the Karaganda region the estimation defined.

**Сембеков А.К.**  
**РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ПЛАТНОГО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ**  
**Аннотация**

В статье рассмотрены пути развития рентного механизма в недродобывающих отраслях.

**Түйін**

Мақалада рента механизм дамудың жолдары көрсетілген.

**Annotation**

In article ways of development of the rent mechanism in mining branches are considered.

Компьютерлік ажарлау және беттеу - Компьютерный дизайн и верстка  
В.М. Кобина

Мнение авторов не всегда отражает точку зрения редакции.  
Перепечатка материалов, опубликованных в журнале, допускается только  
с письменного разрешения редакции. Ссылка на журнал обязательна.

---

Басуға қол қойылды	30.03.2010	Подписано к печати
Пішімі	60x84/4	Формат
Көлемі, ес.б.т.	16,6	Объем, п.л.
Таралымы	600	Тираж
Тапсырыс	№1770	Заказ
Келісімді баға		Цена договорная

---

Редакцияның мекен-жайы - Адрес редакции  
100009, г. Караганда, ул. Академическая, 9.

Отпечатано в типографии Карагандинского экономического университета  
Тел.: 44-17-29

