

№1 (23)

**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

МЕРЗІМДІЛІГІ 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)

Қарағанды 2012

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Аймагамбетов Е.Б.	ректор, доктор экономических наук, профессор (председатель)
Сатубалдин С.С.	академик НАН РК, доктор экономических наук, профессор
Алимбаев А.А.	директор института регионального развития, д.э.н., профессор
Алиев У.Ж.	доктор экономических наук, доцент
Григорова Т.В.	зав. кафедрой экономической теории СибУПК, доктор экономических наук, профессор (г.Новосибирск)
Ефремова Г.М.	доктор экономических наук, профессор СибУПК (г.Новосибирск)
Искакова З.Д.	доктор экономических наук, профессор КЭУ
Касенов Б.К.	доктор философских наук, профессор
Николенко С.С.	доктор экономических наук, профессор Полтавского кооперативного института (Полтава)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Айнабек К.С.	директор НИИНЭ и СА КЭУК, д.э.н. , профессор
Ханов Т.А.	директор научно-исследовательского института экономических и правовых исследований, доктор юридических наук, доцент.
Таубаев А.А.	директор Центра планирования, координации и мониторинга научных исследований, доктор экономических наук, доцент.
Сальжанова З. А.	д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и менеджмента
Сихимбаева Д.Р.	д.э.н., профессор, профессор кафедры Экономики и менеджмента
Накипова Г.Н.	д.э.н., профессор, декан учетно-финансового факультета
Борбасова З.Н.	д.э.н., профессор, зав. кафедрой маркетинга

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ

В. В. Чекмарев ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ОБЩАЯ КОММУНИТАРНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ.....	7
Айнабек К.С. ҚОҒАМДЫҚ ШАРУАШЫЛЫҚТЫ ЖҮРГІЗУ ТЕОРИЯСЫ ПӘНІ.....	10
Осик Ю.И. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: ЕВРО VERSUS ЮАНЬ.....	13
Видрицкая Н.И. НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ МАКРО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	18
Абдрахманова Г.Т. МЕХАНИЗМ ИНФЛЯЦИИ И ДЕФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	22
Кошкина О.В. ЗОЛОТО КАК ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА В ЭКОНОМИКЕ.....	29
Садыкова А.К. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В КАЗАХСТАНЕ.....	32
Дуйсембаев А.А. ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА: 20 ЛЕТ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ.....	34
Мұсатаева Ә. МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫҢ МАЗМҰНЫ МЕН ОНЫҢ ТИІМДІЛІГІН АНЫҚТАУДЫҢ ҚАҒИДАЛАРЫ.....	41
Вечкинзова Е.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	44

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Темирбаева Г.Р. УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПОВЫШЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ УГЛЯ.....	48
Осик Ю.И. РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЛИДЕРСКИХ ЧЕРТ: О ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВАХ ВЫДАЮЩИХСЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ.....	51
Жетпісов Қ., Бейсеналина С.Т. "ПРЕДИКАТ" ЖӘНЕ "ҚАТЫНАС" ҰҒЫМЫН ОҚЫП-ҮЙРЕНУДІҢ ӘДІСТЕМЕЛІК ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	61
Бутенко Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА ОРГАНИЗАЦИЙ-ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	67
Кривогузова Н.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ.....	71
Темирбаева Г.Р. УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПОВЫШЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ УГЛЯ.....	72

Уахитова Г.Б. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОХОД В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ.....	76
Бекова Р.Ж. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ПРОБЛЕМЫ РИТЕЙЛА В КАЗАХСТАНЕ.....	82
Кадиров Б.Қ. АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ҚАРЖЫЛАЙ ҚОЛДАУДАҒЫ НЕСИЕНІҢ НЕСІБЕСІ.....	86

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА

Viktoriia Trokhymenko THE ROLE OF BANKING SERVICES MARKET IN THE MARKET ECONOMY.....	88
Дәулетова А.М. АҚША, НЕСИЕ ЖӘНЕ БАНКТЕР ТУРАЛЫ ІЛІМДЕР ГЕНЕЗИСІ.....	92
Насакаева Б.Е. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ (ЛИЗИНГА) В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	94
Акпанов А. К. БАНК ТӘУЕКЕЛ-МЕНЕДЖМЕНТТІН БАҒАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ ПРИНЦИПТЕРІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ.....	96
Талимова Л. А. МЕТОДОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	99
Гусманова Ж.А. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ.	107
Тусаева А.К. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ.....	109
Ерназарова З.А. ҚОҒАМДЫҚ СЕКТОР БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІНІҢ РЕФОРМАСЫ ТУРАЛЫ.....	112
Сатыбалдиева Ж.Ш. ИСЛАМСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ - ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	114

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Кемельбаева С.С. АНАЛИЗ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ	118
Берстембаева Р.К. КАЗІРГІ ТАҢДА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ	120
Пунтус Е.А. ИНСТИТУТ РЕЛИГИИ КАК ОСНОВА НОРМАТИВНОГО ПОРЯДКА	123
Таравкова Т.Н. К ВОПРОСУ О ВОЕННО-ПАТРИОТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ МОЛОДЫХ ГРАЖДАН.....	126

ЭКОЛОГИЯ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Шукушева Е.В. МЕЖДУНАРОДНОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ.....	128
--	-----

Мукимбаева Н.А. РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ	132
Кенжебеков Н.Д. ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	135

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА

Қосжанов А.С. ҚҰҚЫҚ ҰҒЫМЫНЫҢ МАЗМҰНЫ.....	138
Мусаева Э.Ә. ҚЫЛМЫСҚА ҚАТЫСУШЫЛЫҚТЫ САРАЛАУДЫҢ ЖАЛПЫ ЕРЕЖЕЛЕРІ.....	142
Байкенжина К.А. БАЛАЛАРҒА ҚАТЫСТЫ ЖЫНЫСТЫҚ СИПАТТАҒЫ ЗОРЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	145

ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Ахметова А.Б. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӨМІРДІҢ ӨНДЕУ БОЙЫНША ӨНДІРІСТЕРДІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ МҮМКІНДІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ.....	147
Байбосынов С.Б. ӨНІРЛІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖҮЙЕНІ ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТЫҚ БАЗАСЫ.....	150
Шакирова А.Т. МЕХАНИЗМ МОБИЛИЗАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РК.....	155

ТЕЗИСЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Абрамова Е. Н. СТРУКТУРА И ОПТИМАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	161
Алимкулова А.К. КУЛЬТУРНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ДОСУГ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ.....	164
Амангелдиева М. А. ЭЛЕКТРОНДЫ ҮКІМЕТ - МЕМЛЕКЕТТІ БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУШЫ ҚҰРАЛ.....	167
Абилов Р.А. ПОЛИТИКА ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	168
Баянова З.К. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ.....	172
Баткеева Д. Р. ҚАЗАҚСТАН ӨНІРЛЕРІНІҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ НӘТИЖЕЛЕРІ.....	174
Бондарик О.В. АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ В КАРАГАНДИНСКОМ РЕГИОНЕ.....	176
Дуйсенбеков Б. Д. ПРИМЕНЕНИЕ БАЗ ЗНАНИЙ В ОБУЧАЮЩЕМ ПРОЦЕССЕ.....	180
Гориховская М.В. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ОБЪЕМ СПРОСА НА РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ.....	183

Губин К.А., Тен Т.Л. АЛГОРИТМ АНАЛИЗА УСПЕВАЕМОСТИ С УЧЕТОМ ОСТАТОЧНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТА.....	188
Исаинова А. Г. КӘСПОРЫННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ДАМУДЫҢ МАРКЕТИНГТІК СТРАТЕГИЯСЫ.....	189
Лемеш Н.В. ФОРМИРОВАНИЕ СЕТИ МАРШРУТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ПОИСКОВЫХ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ.....	191
Лисицкая Л.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СКЛАДСКОГО УЧЕТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗАПАСОВ.....	194
Лесов Д.Д. ОСОБЕННОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В УПРАВЛЕНИИ.....	198
Мустафин Ж.С. ИННОВАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	201
Наметова Д.А. ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СЛЕНГА ФИНАНСИСТОВ.....	206
Нашаров Е.Е. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	209
Нурмагамбетова У.С. ПРОЕКТИРОВАНИЕ БИЗНЕС - ПЛАНОВ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ PROJECT EXPERT.....	211
Нурканов Ж. К. ӨНІРЛІК БІЛІМ БЕРУ ҚЫЗМЕТІ НАРЫҒЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖОЛДАРЫ.....	214
Усипова А.Б. КӘСПОРЫНДАРДАҒЫ НАҚТЫ ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ БЕЛСЕНДІРУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ФОРМАЛАРЫ.....	216
Фуст В.В. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ НА ПРЕДПРИЯТИИ, ДЛЯ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ.....	218
Шингисов М.М. ОСОБЕННОСТИ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГРАБЕЖЕЙ.....	220
Касимов Т. К., Мурзина Р. З. ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	222
Кашебаев Д.К. ИСТОРИЯ ПОЯВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ КАРТОЧЕК: АНАЛИЗ МИРОВОГО И КАЗАХСТАНСКОГО ОПЫТА.....	224
АННОТАЦИИ.....	227

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ОБЩАЯ КОММУНИТАРНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

В. В. Чекмарев., д.э.н., профессор,

зав. кафедрой экономической теории

Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова

Человек склонен очень доверять своему воображению. Поэтому работа воображения нуждается в самом строгом контроле. Если утратить бдительность, оно запросто меняет местами действительное и мнимое. Не верите? А почему тогда искреннее желание помочь заставляет свидетеля преступления "опознавать" совершенно невиновного человека как насильника и убийства?.. В других случаях воображение действует по принципу "сам себе психотерапевт". При некоторой сноровке человек способен мало - помалу отрихтовать собственные воспоминания и в дальнейшем вполне искренне вспоминать унижительную и тягостную ситуацию как свою победу и подвиг. Говорят, Иуде Искариоту в своё время это не удалось. А вот некоторым государствам удавалось запросто. Впрочем, это уже совсем другая история, и, мы не посягаем на глобальный разбор международных проблем так как целью моего выступления является обоснование возможности создания механизмов реализации антикризисной программы социально-экономического устойчивого развития различных стран на основе экономической интеграции в рамках общего экономического пространства.

Экономическая интеграция может быть рассмотрена как процесс движения к единым экономическим структурам посредством регулирующих институтов (механизмов) наднационального характера. В какой-то степени экономическая интеграция являет собой процесс вызревания и выращивания (по Г. Б. Клейнеру) единых наднациональных институтов. Интеграция может осуществляться на микроуровне (фирма, производственная организация и т. п.), не затрагивая межгосударственные отношения как процесса интернационализации экономических отношений. Но этот уровень реализации экономических отношений является лишь предпосылкой, а не достаточным условием возникновения наднациональных форм регулирования экономических процессов.

В связи с означенным следует особо остановиться на теории регулирования и отметить ниже следующее. Если предмет экономического анализа - явление, то следует исследовать его сущность, формы проявления (существования) и т.п. Взаимозависимость национальных экономик в рамках общего экономического пространства обуславливает передачу национальными структурами управления части своих компетенций: на наднациональный уровень. Но явление нельзя регулировать, также как невозможно им управлять. Явление можно лишь прогнозировать. Процесс же, наоборот, можно проектировать, формировать,

регулировать и даже управлять им. При этом регулирование возможно рассматривать как координацию взаимодействий.

Возникает вопрос: мировой экономический кризис - это явление или процесс? И в зависимости от ответа на этот вопрос можно обосновать те или иные антикризисные программы. Определим свой вариант ответа.

Явление интеграционного механизма - многомерно. Антикризисные программы могут быть разработаны как на уровне фирм, так и на уровне принятия решений, формирования и функционирования институтов, реализующих экономическую политику отдельных государств. Но в современном общественном устройстве возникает процесс гомогенизации экономического пространства, о чём прозорливо заявлял в своих работах доцент Карагандинского вуза Олег Анатольевич Бияков [4]. Гомогенизация означает, что формирующаяся модель характеризуется как общее, а не единое экономическое пространство. А это, в свою очередь, означает сохранение в общем экономическом пространстве разнообразия стран и регионов на едином экономическом пространстве. Иными словами, в общей модели не проходит полной унификации.

Вышеотмеченное замечание - исключительно важно, так как определяет место государства в экономических взаимодействиях, и как бы предreshает спор о "эффективности рыночных механизмов в экономической и социальной сферах" [7]. И в этой связи определим государство как актор экономического пространства, то есть доминирующий оператор многочисленных форм регулирования экономических процессов (взаимодействий).

Возвращаясь к вопросу о том, является ли кризис явлением или процессом, следует ввести ещё одну характеристику предмета анализа. А может быть кризис - это феномен? (Так как феномен - это что-то очень необычное в силу обладания редкими качествами).

Согласно словаря Лонгмана (Longman. Pearson 2000. www.longman.com) феномен - это что-то, что происходит или существует, в особенности то, что является объектом изучения, поскольку не понятно. Но что есть предмет экономической науки. С позиций эконометрики (а последние четыре года лауреатами Нобелевской премии по экономике становятся эконометрики) вопрос совсем не праздный. Что изучает экономическая теория: явления, процессы, феномены или законы, описывающие и объясняющие появление и протекание процессов, явлений, феноменов. Или же она изучает экономические отношения? Ведь

экономические отношения - процессы (скорее всего), реализующие взаимодействия людей по поводу их потребностей, интересов, ожиданий, предпочтений и т.п. Полагаю, что методологическая ловушка определения предмета экономической науки есть. Попробую обосновать своё утверждение. И вслед за Дж.А. Улером спрошу всех: неужели живое и разум неважны в функционировании существующего? Скорее всего, природа и общество не коэволюционируют, то есть эволюционируют вместе, а не как бы сами по себе. Однако процесс эволюции для общества возник значительно позже в силу того, что человек как часть Природы появляется в процессе ее эволюции. Очевидно, что темп изменения (эволюции) различных подсистем Природы (одной из которых и является человечество) различен. И отчуждение человека от Природы с помощью труда не является полным отчуждением.

В свое время Т. де Шарден ввел в научный оборот, а затем В. Вернадский создал концепцию ноосферы. Ноосфера - согласно учению Вернадского - это особое состояние биосферы, это новое ее качество, в котором течение основных эволюционных процессов будет содействовать дальнейшему развитию человечества. Но сегодня возможность существования человечества оказывается под вопросом. При этом традиционная составляющая - экономика (в ее мейнстримовском понимании) становится все менее значимой по сравнению с нравственными ценностными ориентирами. Проблема устойчивого развития превращается из философской, исторической, экономической - в системную.

Претензии экономики на замещение хозяйствования все более и более понимаются как несостоятельные. Академик Н. Н. Моисеев отмечал, что "все вопросы о необходимости соотносить потребности растущего человечества с возможностями оскудевающей планеты и т. д. - упираются в проблемы нравственности" [10 С. 5]. При этом введении в научный оборот экономической науки понятия "нравственность" осуществлено, и небезосновательно, в работах таких видных экономистов, как П. Козловски, А. Рих, Р. Де Джордж [5, 12, 8].

Можно предположить, что нравственность в экономике предполагает единство кооперативности и дивергенции. Из этого единства вытекает возможность характеристики и направления цивилизационного процесса, немедленно рождаемого поведением миллиардов людей. При этом процесс имеет такую сторону как существование в каждой цивилизации консервативных составляющих, влияющих на рост разнообразия форм жизнедеятельности и на особенности кооперативного взаимодействия.

Анализ экономических отношений на основе применения исторического метода позволяет утверждать, что не только объективно развивающаяся экономическая система, но и политически "случайные" процессы (возникновение империй) приводят к появлению новой структуры социальных отношений. Однако историзм империй в том, что изменение положения личности в обществе политическим его устройством исторически не определяется.

Внутренняя свобода человека - есть основное условие мотивации его экономической деятельности.

Из вышеприведенного следует, что нет нужды стремиться перестраивать (революционно!) традиционные особенности жизни людей. Перестройка общественных структур возможна лишь в логике согласованных отношений человечества с природой.

Нравственность экономики определяет спектр форм организации производства. При этом отбор форм осуществляется через механизмы не рынка товаров, изучение которого было начато еще Рикардо, а понимания пределов возможности человечества изменять окружающую среду с целью ее расширения за счет создания искусственной. Однако, при этом не будем забывать про синергетический эффект.

Нравственность экономики реализуется через разрушение таких основ экономического догматизма как социальный догматизм, выражающийся в безграничных возможностях человека к изменению естественной среды. В то же время преодоление имеющихся и предстоящих (надвигающихся) кризисов возможно лишь на основе новых технологий. Последние же рождаются только в случае полного использования интеллектуального и нравственного потенциала людей. Человек должен быть достаточно культурен и образован, чтобы воспринимать новую жизнь и соответствовать ее требованиям. С точки зрения экономиста этот означает нижеследующее.

Подъем жизненного уровня создает внутренний (мотивационный) рынок, который стимулирует развитие производства. Производителю важна не просто прибыль от операции, а скорость обращения капитала. Ускорение оборота капитала вследствие развития внутреннего рынка с лихвой компенсирует затраты в социальной сфере, которая этот рынок формирует.

Следовательно, основное производство - это производство человека. Требуется производство нового цивилизационного фундамента, нравственности, духовного мира человека, социальной структуры. Отмеченный вид производства наряду с так называемым (традиционным) материальным производством является компонентом экономического пространства. И исторически от земледелия и скотоводства человечество вынуждено перейти к производству образовательных услуг и нравственности. Отсутствие такого производства превращает материальное производство в монополиста [11, 13], теряющего стимулы для своего развития со всеми вытекающими последствиями. Мало того, с позиций рассмотрения экономического пространства как антропогеосферы можно выделить ряд специфических его свойств. Во-первых, экономическое пространство обладает такими свойствами как автономность его доменов (национальных экономических пространств), индивидуальность структурированных субъектов экономических отношений (в силу множества несводимых к одному знаменателю интересов), многообразие связей экономических субъектов с экономической средой. Во-вторых, институциональность государственных воздействий

на экономические процессы может характеризоваться проскальзыванием сквозь чрезвычайно разреженное экономическое пространство (разреженность как характеристика плотности экономических отношений). Институциональные воздействия де-факто могут не оставлять видимого следа. И тогда у самого экономического пространства возникает свойство проскальзывания. Из наличия этого свойства следует вывод о том, что экономическое пространство как идеальная стабилизация по когерентности и ширине пучка институциональных воздействий миф. Миф до поры овладения человечеством новых знаний. Вышеприведенные рассуждения позволяют выявить такое свойство экономических отношений как ситонность, то есть соответствие ожиданиям окружающих. Например, правительство создает определенную институциональную среду (налогообложение, трудовое законодательство и т. п.) для формирования соответствующего экономического поведения субъектов отношений и ожидает тех или иных соответствующих уложений отношений. А субъект вступает в экономические отношения, но с результатом иным, чем прогнозируемый. И хотя внешне глобальная система контроля со стороны государства и снимает противоречия на уровне отношений определенной плотности, но тут же, как и любое действие, создает их на следующем уровне. Данное обстоятельство является объективным условием для экономистов-исследователей, предполагающим их умение лавировать между конформизмом и экстремизмом экономической науки. Значимость отмеченного поясню старой шуткой, которая гласит, что если над вашей головой пролетела корова - то это галлюцинация, а если три коровы - то это уже тенденция.

В моих предыдущих работах [14, 15, 16] экономическая теория структурировалась как политическая экономия, экономикс и экономическая политика. В контексте анализа такой характеристики экономического пространства как проскальзывание возникает вопрос: можно ли определить маневры экономической политики как поведенческие акты? Или же требуются какие-либо иные понятия, отражающие содержание экономической политики как экономического процесса? С учетом отсутствия ясных и однозначных ответов можно утверждать, что экономическое пространство есть форма законченной незаконченности в условиях глобализации экономических явлений и процессов.

Экономическое пространство, рассматриваемое в экономической литературе как территория, география пространства, ландшафт, не позволяет увидеть и исследовать механизмы экономического поведения людей. Традиционное сведение мотивации экономического поведения лишь к материальным потребностям и интересам является данью консервативности мышления. Эта консервативность определяется - имевшей ранее место быть исторической невозможностью анализа отношения человека и среды. Что именно, зачем и как делают люди с природой? Натурфилософия делает попытки ответа на подобные вопросы, но вне

контекста экономической деятельности. Развитие общества как этап развития вещества Земли и всей Вселенной происходит вне желания отдельного человека и даже просто осознания этого факта. И здесь важно понимание человека и его деятельности как естественного, не отделенного от жизни природы процесса. При этом особо отмечу, что экономическая деятельность как составная хозяйственной деятельности может являть собой тип и уровень отношения к самому себе, другим индивидам, живой и неживой природе, которое проявляется по мере появления наукоемких и информационных технологий организации производства и управления и передается новым поколениям в процессе производства образовательных услуг и нравственности. Очевидно, что уже на самых ранних стадиях исторического развития объединения людей, осуществляющих хозяйствование, оказываются тесно связаны посредством обмена как продуктами труда, так и иными благами. И в этом контексте представляют собой антропогеоценозы. Но в условиях глобализации хозяйственной жизни антропогеоценозы всего лишь элементарная ячейка. Но ячейка чего? Биосферы? Ноосферы? Биогосферы? Попробуем определиться с ответом. Биогосфера - это совокупность живых организмов и захваченного их деятельностью неживого вещества в ландшафтной оболочке Земли. Это понятие явно родственное биосфере, но не тождественное, поскольку организмы могут находиться и за пределами ландшафтной оболочки нашей планеты. Если принять определение ноосферы как биосферы с человеком - то логично ввести и какой-то аналогичный ей термин - биогосферы с человеком. Вероятно, антропогенез - это и есть элементарная ячейка структуры антропогеосферы. Но тогда вполне возможно экономическое пространство рассматривать как антропогеосферу. Продуктивность такого подхода в том, что он как бы завершает дискуссию об общем и особенном в организации хозяйственной и экономической деятельности различных антропогеоценозов.

Можно полагать, что географическое (территориальное) пространство антропогеоценоза - это система антропогенных ландшафтов, которые различаются как по типу, так и по уровню антропогенного воздействия. Если что-то и позволяет увязать глобальную роль человечества как хозяйствующего субъекта с частными механизмами конкретной деятельности - то это представление не об отдельных производимых человеком действиях, пусть и очень впечатляющих, а именно об его ландшафтообразующей деятельности. Дело в том, что не всякий хозяйственный коллектив способен освоить и превратить данный ландшафт в антропогенный. Но в любом варианте интеграции антропоценозов воздействие на природную среду изменяется в соответствии с масштабом их связей.

В работе "Институции и институты в эпоху глобализации: дефиниции, типология и классификация" профессор Е. Б. Аймагамбетов (со товарищи) отметил, что в конце XX века человечество вступило в качественно новую стадию развития, именуемую глобализацией.

Расширение и углубление интернациональных связей приводит к ряду преимуществ в социально-экономической жизни общества. Конечным результатом глобализации должно стать общее повышение благосостояния в мире.

Однако глобализация чревата и негативными последствиями. Наиболее часто обсуждается угроза глобализации, связанная с неравномерным характером распределения ее преимуществ. В числе других называют экспансию иностранного капитала, мобильность рабочей силы, рост безработицы. Меньше внимания уделяется угрозам, связанным с глобализацией науки, культуры и идеологии, которые неизменно сопровождают глобализацию экономики. [1. С. 221-234].

Другой выдающийся казахский экономист профессор У. Ж. Алиев, отмечает, что "предмет "теоретической экономики" как становящейся синтетической общетеоретической экономической дисциплины - экономические отношения людей - на уровне действительности и зрелом состоянии весьма многосложен, многогранен, многоаспектен, многоуровнев, т. е. очень богат внутренним содержанием, а потому он определенным образом должен быть представлен и изучен целостно. Но поскольку отображение и изучение предмета невозможно лишь простым перечислением и описанием его бесконечных свойств, признаков и граней, постольку и возникает вопрос о методе целостного исследования и воспроизведения всего богатства предметного содержания дайной науки" [2. С. 71].

Всё вышеотмеченное позволяет мне утверждать, что рассмотрение экономического пространства как общей коммуитарной экономической модели является теоретическим вкладом в создание антикризисной программы социально-экономического устойчивого развития различных стран на основе экономической интеграции в рамках общего экономического пространства.

Литература

1. Аймагамбетов Е.Б., Осик Ю.И., Мулдаметова Т. З. Институции и институты в эпоху глобализации: дефиниции, типология и классификация. / Теоретическая экономика: прошлое, настоящее, будущее: Материалы международной научной конференции, посвящённой 60-летию ректора университета "Туран-Астана", д.э.н., проф. Алиева У. Ж., 13-14 января 2006 г. - Алматы: Университет "Туран", 2006 - С. 221-234.

2. Алиев У. Ж. Постсоветский трансформационный процесс: анализ через призму диалектики предмета и метода теоретической экономики. // Экономика образования 2009 Т. 1 Ч. 2.

3. Бабаев Б. Д. Методологические моменты описания хозяйственных систем. / Теоретическая экономика: прошлое, настоящее, будущее: Материалы международной научной конференции, посвящённой 60-летию ректора университета "Туран-Астана", д.э.н., проф. Алиева У. Ж., 13-14 января 2006 г. - Алматы: Университет "Туран", 2006 - С. 318-235.

4. Бияков О. А. Экономический процесс: сущность, анализ и синтез понятия // Вестник КузГТУ. - 2004. № 1.

5. Де Джордж Р. Т. Деловая этика. В 2-х томах. / Пер. с англ. - СПб-Москва. 2001 - 1048 с.

6. Иншаков О. В. Эволюционный подход в экономической науке современной России. / Теоретическая экономика: прошлое, настоящее, будущее: Материалы международной научной конференции, посвящённой 60-летию ректора университета "Туран-Астана", д.э.н., проф. Алиева У. Ж., 13-14 января 2006 г. - Алматы: Университет "Туран", 2006 - С. 150-160.

7. Клиз С. Четверть века неолиберальных теоретических построений в сфере образования: обманчивый анализ неудачная практика. // Экономика образования 2009 Т. 1 Ч. 2

8. Козловски П. Принципы этической экономики / Пер. с нем. - СПб., 1999 - 340 с.

9. Корсани Антонелла. Капитализм, биотехнонаука и неолиберализм. // Логос. 2007. № 4(61) - С. 123-143.

10. Моисеев Н. Н. Палитра цивилизаций: разнообразие и единство // Человек. 1992. - № 3. - С.5.

11. Понарин А. Искушение глобализмом - М: Эксмо-Пресс. 2002 - 416 с.

12. Рих А. Хозяйственная этика / Пер. с нем. - М: Посев. 1996 - 810 с.

13. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм / Пер. с англ. - М., 2001 - 458 с

14. Чекмарёв В. В. Книга об экономическом пространстве. - Кострома. 2001. - 408 с.

15. Чекмарёв В. В. Межуровневые связи в системе экономических отношений и предмет новой политэкономии // Проблемы новой политической экономики. 1999. - № 1.

16. Чекмарёв В. В. Рынок и государство: трансформация традиционного подхода // Философия хозяйства, 2000. - № 4.

УДК: 338.778

ҚОҒАМДЫҚ ШАРУАШЫЛЫҚТЫ ЖҮРГІЗУ ТЕОРИЯСЫ ПӘНІ

Айнабек К.С., э.ғ.д., профессор

*Жаңа экономика және жүйелік талдау ғылыми-зерттеу институтының директоры
Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қарағанды қ.*

Іргелі экономика ғылымының мәртебесіне таласатын қоғамдық шаруашылық жүргізу те-

ориясы, зерттеу пәнінің шегінен шығып кетпейтіндей проблемаларды қамтуы тиіс. Қазіргі эко-

номикалық әдебиеттерде іргелі экономика ғылымы пәнінің мазмұны әлі толық қалыптаспаған. Осы жайлы бірқатар ресей ғалымдары былай деп атап өтеді: "... экономистердің басым көпшілігі, бұл ресурстарды таңдау проблемалары мен адамның экономикалық тәртібі әмбебап ғылым деп таныса да, пәннің жалпыға бірдей танылған анықтамасы... әлі жоқ" [1, 18-б]. Қазіргі кезеңдегі пәннің мазмұнын қалыптастыру туралы олар: "Зерттеу пәні... ғылыми әзірлеу және эмпирикалық бейімделу сатысында" деп жазады [1, 17-б]. Ал, Д.С. Львов неғұрлым батыл, шешімді пікір айтады: "... мысалы, физика мен химиядан өзгешелігі, қазіргі экономика, аса алуан көзқарастарымен экономистер танытындай, "теориялық ядроға" ие емес" [2, 77-б].

Батыс мектептерінің өкілдері және жекелей алғанда "Экономикс" авторлары адамның тәртібін және ресурстардың шектеулілігі жағдайларында қызметті таңдауды зерттеумен шектеледі. "Экономикс" шектеулі өндірістік ресурстарды тиімді пайдалану немесе адамның материалдық қажеттіліктерін барынша қанағаттандыру мақсатымен оны басқару проблемаларын зерттейді" [3, 18-б].

Іргелі экономика ғылымы пәнінің көптеген анықтамалары бар екенін "Экономика" оқулығының белгілі авторы П. Самуэльсон атап өтеді: "сондай анықтамалардың кейбірі мынадай: 1. Экономикалық теория дегеніміз адамдар арасындағы ақша мәмілелері және айырбаспен байланысты қызмет түрлері туралы ғылым. 2. Экономикалық теория дегеніміз, адамдардың әртүрлі тауарлар өндіру және тұтыну үшін оларды қоғам мүшелері арасында бөлуде сирек немесе шектеулі өндірістік ресурстарды (жер, еңбек, өндірістік мақсаттағы тауарлар, мысалы машиналар мен техникалық ғимарат) пайдалануы туралы ғылым. 3. Экономикалық теория дегеніміз, адамдардың күнділікті, іскерлік өмірлік қызметі, олардың тіршілік ету құралдарын ойлап табуы және осы құралдарды пайдалану туралы ғылым. 4. Экономикалық теория дегеніміз байлық туралы ғылым.

Бұл тізбе өзінен-өзі жеткілікті ұзақ; бірақ, жақсы деген кітапхананың тиісті бөлімінде бір сағат уақытын өткізген сауатты адам, ол тізбені әлденеше рет ұзарта алар еді. Кез келген пәннің дәлірек сипаттамасын бірнеше жолға сыйғызып, оны салалас пәндерден анық бөліп алатындай, осы пән қамтитын бүкіл сұрақтар туралы осы пәнді жаңадан бастаған адамға түсінік бере алатындай, ? іс аса жеңіл емес" [4, 6-7-б].

Одан әрі қарай П. Самуэльсон пәнді анықтаудың өз нұсқасын ұсынады: "Экономикалық теория дегеніміз, адамдар мен қоғам қандай сирек өндіргіш ресурстардан уақыт ағынымен, ақшаның көмегімен немесе олардың қатысуынсыз, әртүрлі тауарлар өндірумен қазір және болашақта оларды әртүрлі адамдар мен қоғам топтары арасында тұтыну мақсатында бөлу үшін таңдайтыны туралы ғылым" [4, 7-б]. Бұл айтылғандар, іргелі экономика ғылымы пәнінің

мазмұнын дәл тұжырымдау үшін қолдағы бар ғылыми материал, экономикалық ойлар бағажы әлі жеткіліксіз екенін растайды. Сол мезгілде пәннің айқын да дәл анықтамасынан бас тарту туралы пайымдауы, П. Самуэльсонның өмір сүруші проблемалар алдындағы өзінің абыржушылығын білдіреді. Бұл жерде мынаны атап өту қажет: іргелі экономика ғылымы өзінің зерттеу пәні болуы және бүкіл өзге экономикалық пәндер мазмұны ережелерінің жиынтығын емес, жалпыға ортақтықты, соңғының негізін білдіруі тиіс.

Осымен байланысты П. Самуэльсонның ұсынысына тоқталғмыз келеді, онда ол іргелі экономика ғылымының зерттеу пәніне "Робинзон Крузо әрекетін..." енгізеді [4, 7-б]. Біріншіден, аталған ғылым, "рулық (атадан қалған)" ретінде өзінің негізін бекітеді, сондықтан оқшауланушылық жағдайында жалғыздылықты дамыту проблемалары туынды экономикалық пәндер үшін қызығушылық туғызатын болады. Екіншіден, жеке адамның қызметі, әлеуметтік-экономикалық жүйелердің жұмыс істеу шеңберінен атомдалған үдеріс ретінде мини-экономика пәні мазмұнының элементін ғана білдіруі мүмкін.

Іргелі экономика ғылымының пәнін анықтау үшін маманданымның гегелдік қағидаларынан ұстану қажет. "Кең мағынасында, - деп жазды философ В. П. Кузьмин, - ол келесілерден тұрады. Өйткені әрбір құбылысты әртүрлі көзқарас тұрғысынан қарауға болады және қарау қажет, заттарды сапалық көрсеткіштерін анықтайтын құбылысты зерттеудің бастапқы базасы, негізі етіп алуға бола ма деген сұрақ туындайды. Маманданым және қандай да белгілі бір көзқарасты қарастыру аспектісін таңдауды білдіреді. Гегель құбылыс болмыс аясында қарастырылуы тиіс, екі аспектінің аражігін айырды. Екіншіден, бұл өзінен-өзі алынған құбылыс. Осы маңызды ережені дамыта отырып, Маркс, құбылыстарды оның "рулық (атадан қалған)" жүйесі мен тиісті заңдар призмасы арқылы қарастыру, танудың маңызды тұсын құрайтын болса да, ол үшін бұл үдеріс осымен бітпейді, өйткені нақты құбылыстар жалпы заңның қолданысынан тікелей шығарылуы мүмкін емес. Тануда одан әрі алдыға қарай қадам басу үшін, тағы үшіншісін - құбылысты зерттеудің синтетикалық және нақты-тарихи аспектісін бөліп алу қажет, осы аспекті бойынша оның өзі және оның өмірінің заңдары ішкі және сыртқы әсер ететін жағдайлардың бүкіл жиынтығының өнімі ретінде қарастырылуы тиіс" [5, 43-б].

Ұлы оқымыстылар Г. Гегель мен К. Маркстің еңбектеріне негізделген, В.П. Кузьминнің өлшемдерін анықтауға, содан кейін іргелі экономика ғылымы пәнінің өзін бөліп алуға мүмкіндік береді. Осы қағидалардан ұстана отырып, біріншіден, рулық (атадан қалған) экономикалық құбылысты ашып көрсету; екіншіден, оның даму ішкі заңдарын анықтау; үшіншіден, рулық экономикалық құбылыстың дамуына және оның ішкі мазмұнына нақты

жағдайлар мен факторлардың тигізетін әсерін ашу қажет.

Шынтуайтында, көптеген экономистер базалық философиялық білімдерінің жетіспеушілігінен жекелікке ұрынады және өзінің ұсынысын іргелі экономика ғылымының негіздері ретінде таныстырғысы келеді, Мысалы, А. Маршалл былай деп атап көрсетеді; экономика ғылымы "... біріншіден, байлықты зерттеуді білдіреді, ал екіншіден, адамды зерттеу бөлігін құрайды" [6, 56-б]. Байлық, өз-өзінен іргелі экономика ғылымының, сол сияқты және адамның пәні болып саналмайды. Байлыққа, адамдардың экономикалық қызметінің нәтижесі ретінде ғана қызығушылық болады, ол адамның қызметінен туынды болып саналады. Сондықтан байлық жалпыға ортақтықты, іргелі экономика ғылымы пәнінің мазмұнына жатушылықты білдіре алмайды. Адам, оның қажеттіліктері немесе қызметі жайлы да осыны айтуға болады. Пәнге, іргелі экономика ғылымы мазмұнының элементтеріне жататын, олардың әлеуметтік-экономикалық формаларын анықтау тұрғысынан адамның зерттеулерін, оның қажеттіліктері мен қызметін енгізуге болады. Сондықтан адамның экономикалық моделі және зерттеу пәні ретінде таныстырылады, өйткені ол экономикалық жүйелерден туындайды.

Егер іргелі экономика ғылымының пәнін анықтау бойынша бүкіл көзқарастарды қарастыратын болсақ, онда жекелеген пікірлерге батып кетуге және проблемаларды шешуге келе алмауға болады. Біз, зерттеу пәнін тұжырымдауға мүмкіндік беретін, рулық экономикалық құбылысты, оны дамытудың ішкі заңдарын нақты жағдайлар мен факторлар әсерін анықтауға тоқталамыз.

Рулық экономикалық құбылысқа қоғамдық шаруашылық жүргізуді жатқызу қажет, өйткені шаруашылық жүргізу, экономикалық үдерістердің иелері болып саналатын жекелеген индивидтердің, сол сияқты көп адамдардың қызметін білдіреді, ал "қоғамдық" ұғымы шаруашылық жүргізу субъектілерінің өзарабайланыстарының жиынтығын білдіреді. Қоғамдық шаруашылық жүргізудің ішкі заңдарына, шаруашылық жүргізу субъектілері арасындағы үнемі қайталанатын, жалпыға ортақ, ішкі қажетті себептік-салдарлықты білдіретін экономикалық заңдар жататын болады.

Аталған экономикалық үдерістер әртүрлі факторлардың әсер етуі жағдайында нақты тарихи және әлеуметтік-экономикалық жағдайларда дамиды. Сондықтан шектелген ресурстар жағдайларының әсері, өндіріс күштердің даму деңгейінің қоғамдық өндіріс ауқымына сәйкес келмеуі зерттеу пәніне енгізілуі тиіс. Іргелі экономика ғылымы пәнінің мазмұнында, сондай-ақ қондырманың, жекелей алғанда, қоғамдық шаруашылық жүргізуге әсерін тигізетін факторлар ретінде саясаттың, құқықтық жүйелердің әсерін ескеру қажет. Осылардан шығара отырып, біз, қазіргі Батыс теориктеріне қарағанда, зерттеу пәнін анықтауда К. Маркс

неғұрлым дәлірек болды деп тапшылаймыз. Ол XIX ғасырдың өзінде былай деп жазды: "Капиталистік өндіріс тәсілі және соған сәйкес келетін айырбас және өндірістік қатынастар менің зерттеу пәнім болып саналады" [7, 6-б]. Мұндағы "капиталистік өндіріс тәсілі" категориясы нақты капиталистік жағдайлардағы қоғамдық шаруашылық жүргізуді білдіреді, ал "өндіріс және айырбас қатынастары" туралы атап кету, "рулық экономикалық құбылыстар" соңғысы (айырбас) арқылы жұмыс істейтінін көрсетеді. К. Маркс сондай-ақ экономикалық заңдарды зерттеу пәніне жатқызады, оның жұмыс істеу мәні мен тетігі К. Маркстің "Капиталында" қарастырылады.

Бірақ, іргелі экономика ғылымын зерттеу пәні, адамзат дамуының бүкіл кезеңдері үшін жалпыны, сол сияқты және дамудың тиісті формалары мен тәсілдерін алдын ала анықтайтын тарихи жағдайлардан туындайтын нақты әлеуметтік-экономикалық жүйелерді көрсететін екі аспектілермен анықталуы тиіс.

Тақырыпты жалғастыра отырып, белгілі институционалист Р. Коуз көзқарасын атап өту қажет. Ол былай деп жазды: "Экономистер экономика жұмысын зерттеген кезде, олар жекелеген адамдардың немесе ұйымдардың сол жүйеде жұмыс істейтін басқаларға тигізетін әсерімен байланысты болатынын сезіну көзделеді. Егер осындай әсерлер болмаған болса, зерттеуге жататын экономикалық жүйелерде өмір сүрмеген болар еді" [8, 28-б]. Р. Коуз, нарық субъектілері арасындағы қатынас күрделі және оларды құқықтық жүйелер арқылы реттеп отыру қажет екенін айқын түсінеді. Сол арқылы ол экономикалық қатынастарды іргелі экономика ғылымының пәні деп таниды және зерттеу алаңына, объективті қолданылатын экономикалық заңдар мен заңдылықтарды пайдалану тетігінің туынды бөлігі болып саналатын құқықтық жүйелер формасындағы аталған қатынастарды тиімді жүзеге асыру тетігін енгізеді.

Экономикалық заңдар мен заңдылықтардың қолданылу тетігін тану, қоғамдық шаруашылық жүргізудің жұмыс істеуін және дамытудың экономикалық және құқықтық әдістері, тәсілдері нормалары мен нормативтері кіретін, оны пайдалану тетігінің теңбе-тең құрылымын жасауға мүмкіндік береді. Сондықтан адамдар арасындағы қатынастарды, экономикалық заңдарды, оларды пайдалану тетігін іргелі экономика ғылымының пәніне енгізу қоғамдық шаруашылық жүргізудің шынайы болмысына жақын болуға мүмкіндік береді.

"Ойындар құқықтары" мен теориясының аражігін айыру рөлін анықтай отырып, тайвань оқымыстысы У. Хуэйлинь былай деп атап көрсетті: ол "индивидтің пайдалылықты немесе пайданы арттыру туралы дәстүрлі ұғымынан адамдардың бірлескен іс-қимылдарына талдау жасауға көше отырып, экономикалық теорияның шекараларын кеңейтті. Осындай көзқарас үлкен дәрежеде, адам тағдыры өзі қабылдайтын шешімдерге ғана қатысты болып қоймай,

сонымен бірге адамдардың топтарымен оның өзара байланыстарына да қатысты болатын, нақты жағдайларға сәйкес келеді". [9, 112-б]. Келесі бір оқымысты Дж. С. Ли (Ли Чен) былай деп жазды: "Бүгін экономистер арасында неоклассикалық модель, экономикалық дамуды түсіндіру үшін пайдаланылатын бірінші дәрежелі құрал болып саналады. Неоклассикалық экономика маңызды бөлікті береді, бірақ сонда да болса, экономикалық даму суретінің бір бөлігі ғана. Оның неғұрлым толық суретін алу үшін мәдениеттің рөлін зерттеу талап етіледі" [10, 6-б].

Ілгерідегі айтылған идея мәдениеттің қоғамдық шаруашылық жүргізуге әсерін зерттеуде дұрыс, шынайы, бірақ іргелі экономика ғылымының пәніне мәдениеттің өзін енгізуге емес. Егер, көптеген ғылым салаларын енгізе отырып, зерттеу пәнінің мазмұнын соншалықты кеңейтетін болсақ, онда әңгіме қоғамдық шаруашылық жүргізу теориясы туралы емес, басқа неғұрлым интеграцияланған ғылым салалары туралы болады. Сондықтан іргелі экономика ғылымы пәнінің дәл шекарасын анықтау маңызды.

Қоғамдық шаруашылық жүргізу теориясының пәнін іргелі экономика ғылымы ретінде, рулық экономикалық құбылысты, қоғамдық шаруашылық жүргізуді, оның даму ішкі заңдарын зерттеумен шектеу қажет.

Сондай-ақ іргелі экономика ғылымы пәні мен объектісінің арасындағы айырмашылықты анықтау қажет.

Егер тұтастай алғанда, қоғамдық шаруашылық жүргізу, оның даму заңдары, нақты жағдайлар мен факторлардың әсері іргелі экономикалық ғылым болып түсіндірілсе, онда қоғамдық шаруашылықты, қоғамдық өндірісті, жалпы экономиканы, жекелей алғанда, фирма экономикасын, ұлттық экономиканы, дүниежүзілік шаруашылықты объектіге жатқызу қажет. Осылайша, іргелі экономика ғылымы

объектісінің мазмұндық жағынан оның пәнінен өзгешелігі, сол мезгілде экономикалық құбылыстарды білдіре отырып, іс-әрекеттерге және үдерістерге бейтараптығымен сипатталады.

Сонымен, іргелі экономика ғылымының объектісі дегеніміз, зерттеу үшін нені таңдап алады, сол болып саналады, ол өзінің өзіндігімен және бейтараптығымен өмір сүруші экономикалық құбылыс болып саналады. Пән зерттеу объектісі мазмұнының белсенді бөлігін, дербестелген экономикалық үдерісті: қоғамдық шаруашылықты, шаруашылық жүргізу субъектілерінің өзара іс-қимылдарын; көріну формаларын алдын ала анықтайтын жағдайлар мен факторлардың әсерін түсіндіреді.

Әдебиеттер

1. Экономическая теория / А.И.Добрынин, Л.С. Тарасевич редакциясымен. - СПб, 1999.
2. Львов Д.С. Предисловие к статье Гринберге Р. и Рубинштейн А./Российский экономический журнал.- М, 1997.- №1.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: 2 томдық. Т.1/ Ағылшыншадан аударылған.- М., 1992.
4. П.Самуэльсон. Экономика. В 2 томдық, Т.1.- М., 1997.
5. В.П.Кузьмин. Принцип системности в теории и методологии К.Маркса. - 3-ші басылым., толық. - М., 1986.
6. Маршалл А.Принципы экономической науки.- М., 1993.
7. Маркс К. Капитал. Т.1. Кітап.1.- М., 1983.
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право /Ағылшыншадан аударылған.- М., 1993.
9. Хуэйлинь У. Поговорим о лауреатах Нобелевской премии по экономике за 1999г. - ЦЦ. -1999. - № 37.
10. Confucianism and Economic Development. Ed/by Tzong-shian Yu and Joseph S. Lee. Taipei, 1995.

УДК: 339.9

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: ЕВРО VERSUS ЮАНЬ

Осик Ю.И., к.т.н., доцент

*старший научный сотрудник НИИ НЭСА
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г. Караганда*

1 января 2012 г. исполнилось 10 лет с того времени, когда более 10 стран Евросоюза во всех взаиморасчетах перешли на общую валюту. Но первый юбилей прошел без торжественных мероприятий. Более того, профессор Гамбургского университета Гельмута Шмидта Дирк Мейер уже спрогнозировал "начало конца" европейской валюты. Еще год тому назад подобный прогноз назвали бы некорректным (если не диле-

тантским). Но спустя год возврат по меньшей мере части стран к своим бывшим валютам ряд специалистов считают одним из возможных сценариев преодоления длительного долгового кризиса в Европе. В этом есть определенная логика: если за прошедшие 10 лет 11 участников еврозоны не научились балансировать свои национальные экономические системы, то "выплыть" из финансового водоворота им будет лег-

че порознь [1].

Актуальность этого вопроса возрастает в преддверии нового мирового финансово-экономического кризиса. К относительной стабильности валюты "евро" граждане СНГ за последние годы успели привыкнуть, и значительную часть своих сбережений они хранят на депозитах в данной валюте. Не является ли эта стабильность мнимой?

Доллар существует на протяжении веков, а на протяжении XX в. в качестве мировой валюты; его тренды хорошо известны всему миру и не вызывают особых разногласий - по меньшей мере в краткосрочной перспективе. Появление евро связано с рядом принципиальных различий. Выделим два основных: а) доллар США функционировал как национальная валюта и одновременно наднациональная валюта, а евро стало изначально функционировать только в качестве наднациональной валюты; б) экономика США была самой крупной и не имела ближайших конкурентов, а экономика стран Еврозоны даже после того, как в нее вошло 17 стран, не может конкурировать с американской. Более того, ее обходят другие конкуренты.

Кратко остановимся на истории создания еврозоны. С XI по XVIII в. Франция была наиболее крупным европейским государством. После наполеоновских войн прирост замедлился и под конец XIX в. наиболее сильной стала Германия. Несмотря на проигранные мировые войны, она сохраняет лидерство в Европе на протяжении всего XX в. и до настоящего времени. В 1951 г. Западная Германия, Франция и страны Бенилюкса создали Европейское объединение угля и стали. Изначальной идеей было преодолеть многовековую франко-германскую враждебность, и это удалось - Франция с Германией нашли общий язык и стали двигателем европейской интеграции.

Далее интеграция развивалась следующим

образом. В 1957 г. было создано Европейское Содружество, к которому в 1973 г. присоединились Великобритания, Дания и Ирландия, а в 1986 г. - Португалия и Испания, и принят Единый Европейский Акт. В 1992 г. был подписан Маастрихтский договор и появился термин "Европейский союз", в который в 1995 г. вошли новые члены - Австрия, Финляндия и Швеция. Свободное движение капиталов и сотрудничество центральных банков началось в 1990 г. Сближение экономической и монетарной политики стран-членов в целях обеспечения стабильности цен и систем государственных финансов происходило с 1994 г. и отмечено двумя важными вехами: созданием Европейского центрального банка в 1998 г. и введением единой валюты евро в 2002 г. В 2004 г. в состав Европейского союза вошли новые члены - Венгрия, Эстония, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения и Чехия [2].

Германия и Франция являются самыми сильными странами в Европейском союзе (и Европе): (номинальный ВВП на душу населения во Франции выше на 10%, по паритету покупательской способности - ниже на 3%). Экономика ФРГ по мнению большинства экспертов, эффективнее и здоровее французской, хотя уровень государственного долга примерно одинаковый - около 83% от ВВП. Безработица во Франции выше, чем в Германии - 9,6 против 6,5%. (А.Меркель и Н.Саркози представляются олицетворением духа своих стран: холодный твердый прагматизм и импульсивная слабость; Саркози все время требует, а в конечном счете уступает. Поэтому политические и экономические обозреватели эту пару руководителей двух крупнейших европейских государств назвали Меркози, а не Саркель) [1].

Таким образом, природа и стартовые условия упомянутых валют (табл. 1) были изначально различными.

Таблица 1 - Первая десятка стран по объему ВВП [3]

Страна	ВВП по паритету покупательной способности, трлн. долл.	
	1990 г.	2010 г.
США	5,8	14,6
Китай	0,9	10,1
Япония	2,3	4,3
Индия	0,8	4,2
Германия	1,5	3,1
Россия	2,7 (СССР)	2,8
Великобритания	0,9	2,2
Франция	1,0	2,2
Бразилия	0,8	2,2
Италия	0,9	1,9

Как видно из таблицы 1, США как в 1990 г., так и спустя 20 лет является единоличным лидером по объему ВВП. Две ведущие страны еврозоны - Германия и Франция - в 1990 г. занимали 4 и 5 строки в десятке сильнейших. Спустя

20 лет они опустились в этой десятке: Германия на 5 место, а Франция и вовсе разделила 7-9 места с Великобританией и Бразилией. Нетрудно подсчитать, что за 20 лет ВВП трех крупнейших стран Еврозоны увеличился примерно в 2

раза (нынешний рост ВВП стран Еврозоны составляет 1,9%), тогда как этот же показатель Китай увеличил в 11 с лишним раз, Индия - более чем в 5 раз. А в странах Еврозоны оказалось значительно меньше резервов роста, и это особенно заметно проявилось в период финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг. В 2009-2010 гг., когда большинство стран мира, и практически вся Западная Европа находились в рецессии, а затем медленно выбирались из нее, прирост ВВП Китая составил 9,2% и 10,3% соответственно. При таких темпах роста через 4 года Китай достигнет нынешнего объема ВВП США, а через 10-15 лет может стать мировым лидером. Для этого есть все предпосылки. С 2005 г. Китай является мировым лидером по величине золотовалютных резервов (ЗВР). В годы кризиса 2008-2010 гг. он не только сохранил свое первенство, но и сумел использовать сложившуюся ситуацию для увеличения своего отрыва: сокращал долларовую долю в резервах, увеличивал объемы покупки государственных долгов США и активно скупал золото. В итоге менее, чем за 2 года его ЗВР увеличились почти на треть и составили в середине 2011 г. 3 трлн. долл. Это в 3 раза больше, чем у Японии, занимающей второе место, и в 6 раз больше, чем у России, занимающей третье место. Внешний долг Китая почти в 10 раз меньше его ЗВР, тогда как в Великобритании он превышает ЗВР в 138 раз, в США - в 100 раз, во Франции - в 60 раз [4].

По ряду существенных физических показателей развития экономики Китай вышел на первое место в мире - сборка автомобилей и телевизоров, добыча угля, выплавка стали. Китай становится инновационной страной, и не в последнюю очередь благодаря этому в течение первого десятилетия XXI в. на долю Китая приходилось в среднем 6-8% мирового притока иностранного капитала, что превышало показатели большинства европейских стран. К концу десятилетия 490 из 500 крупнейших ТНК мира осуществили инвестиции в Китае [5]. По данным Министерства коммерции КНР, только с января по апрель 2011 г. китайские компании освоили 38,8 млрд. долл. неспекулятивных иностранных инвестиций [6].

В последние годы в мире все настойчивее звучат предложения о возврате к международным расчетам в золоте. В ответ на эти инициативы Китай в 2011 г. объявил о решении чеканить золотой юань. Более того, глава Народного банка КНР заявил, что юань в 2020 г. заменит доллар в качестве мировой валюты.

Что может противопоставить напору этой доселе невиданной по масштабам экономики стареющая и вымирающая Западная Европа? И какую перспективу она может предложить новым странам-членам Европейского Союза, кроме финансовой колонизации? Выдающийся поэт в бывшем СССР мечту о чуде советского народа воплотил в строки "чтобы нам с зарплатой как у них, ничего не делать, как у нас". Не получится. Все же подобную мечту о европейском чуде придумали в Европейском Союзе, когда к ряду стран, очень

близких по уровню экономического развития, социальной структуре и благосостоянию граждан (ВНП на душу населения по ППС в 2008 г, доллары США: Бельгия 34,76; Германия 35,94; Дания 37,28; Ирландия 37,35; Франция 34,40; Швеция 38,18), присоединили три страны, которым изначально предназначено быть периферией (ВНП на душу населения по ППС в 2008 г, доллары США: Болгария 11,95; Венгрия 17,79; Румыния 13,5) [7]. Хотя в то время уже вырисовывался очень неутешительный опыт Греции, он ничему не научил. Зажатые жесткими тисками условий по госдолгу, уровню инфляции и уровню дефицита платежного баланса - с одной стороны, и очень высокими (по меркам стран - новичков Евросоюза) общеевропейскими потребительскими ценами - с другой, эти страны в течение нескольких лет в результате финансовых подачек со стороны "евроцентра" превращаются в экономические колонии (что уже произошло с Болгарией и продолжает происходить с другими странами - новичками Евросоюза - достаточно проанализировать структуру экономики, например, относительно благополучной в времена "социалистического лагеря" Венгрии до вступления в Евросоюз и после).

Вероятно, что снижение суммарного удельного веса ВВП не сыграло бы роковой роли в финансовом неблагополучии стран еврозоны, если бы его руководство продолжало строить свою стратегию на финансовой и в целом - экономической основе. Но во второй половине своего короткого срока существования и Европейский Союз в целом, и зона евро в частности, расширились в результате принятия политических решений вопреки экономическим реалиям. В угоду политическим решениям Евросоюз попирает и корректировал им же созданные и без того зыбкие правила - на анализе этого процесса, выполненного Б.Иришевым, остановимся подробнее.

Основы ведения бюджетной политики Евросоюза были заложены Маастрихтским соглашением 1993 г., согласно которому был создан экономический и валютный союз и в его рамках начала осуществляться общая монетарная политика: страны - члены Евросоюза должны были соответствовать критериям введения единой валюты. Для обеспечения механизма их исполнения 18 июня 1997 г. в Амстердаме был принят Пакт стабильности и экономического роста - Stability and Growth Pact (SGP). Он предусматривал, что для стран Евросоюза и Еврозоны уровень дефицита не должен превышать 3% от ВВП, а государственный долг - 60% от ВВП.

Анализируя приведенные выше принципы, Б.Иришев в 2009 г. отметил две стороны потенциальной дестабилизации. Первая заключается в том, что порог дефицита в 3% был произвольным, т.к. не подтвержден какой-либо экономической концепцией, с одинаковым ограничением для всех стран, независимо от уровня их государственного долга и от их экономической и социальной ситуации. Ученый предупредил, что соблюдение этого правила может привести к противоположным результатам в области экономического роста и

занятости, если принуждает страны-члены принимать ограничительные меры для контроля их дефицита в низшей точке цикла.

Вторая сторона, порождающая большинство споров, - штрафные санкции, которые представлялись настолько жесткими, что вызывали сомнения в их справедливости или адекватности экономической ситуации [8, с. 261].

До сих пор остается не очень замеченной третья сторона: Маастрихтское соглашение не предусматривает механизма выхода из Еврозоны. (В этом видится родство Европейского Союза с уже распавшимся к тому времени Советским Союзом).

Сравнивая показатели SGP по 15 странам Еврозоны по данным European Commission за 2000-2007 гг., можно отметить, что превышение дефицита государственного бюджета в 2000 г. более 6% наблюдалось в 3-х странах. Для Финляндии (6,9%) и Мальты (6,2%), при их государственном долге (43,8 и 56% соответственно) это не внушало опасений. Для третьей страны - нарушительницы дефицита - Люксембурга (6%) при символическом государственном долге (6,4%) - тем более. Действительно, через 7 лет ситуация с вышеуказанными странами по показателям SGP практически не изменилась.

Иная ситуация сложилась в Италии и Греции. При невысоком дефиците государственного долга в обеих странах государственный долг Италии в 2000 г. составлял 109,1%, Греции - 111,6%. Следовательно, SGP оказался документом, не имеющим юридической силы, если Италию, а позже Грецию "пустили" в обход одного из двух основных принципов SGP. А затем ни через 5, ни через 7 лет ситуация с долгами в этих странах практически не изменилась.

Далее Б.Иришев отмечает следующее. Строгие нормы по бюджетному дефициту приводят страны-члены к ограничению уровня их дефицита даже в момент дестабилизации конъюнктуры, когда государственные расходы должны играть роль автоматических стабилизаторов. К тому же SGP наиболее выгоден странам с повышенным уровнем инфляции по сравнению с более осмотрительными в этом плане государствами: высокие ставки и огромная сумма необходимого для финансирования дефицита более характерны для вторых стран. Необходимо принять во внимание и сложность и важность задач по поддержанию стабильности цен, выдвинутых Евросоюзом.

Взрыв произошел в 2003 г., когда Европейский совет отказался следовать рекомендациям Еврокомиссии и подвергнуть санкциям Германию и Францию, поэтому все более очевидной становилась необходимость реформирования SGP, который становился своим целевым антиподом - источником нестабильности.

В 2005 г. министры финансов Евросоюза договорились юридически придать большую гибкость жестким условиям SGP. Однако редакция также оставляла желать лучшего. Б.Иришев отмечает 3 категории недостатков в реформированном документе:

а) трудность в выборе между дефицитом и долгом;

б) трудность в выборе решения, принимаемого автоматически или коллегиально;

в) бюджетная дисциплина часто представляется как внешнее принуждение и способна подпитывать чувства для отказа от европейского проекта.

В 2009 г. при допустимом среднем уровне государственного долга по Еврозоне наиболее опасные уровни сложились в Италии, Греции, Испании и Франции, и 18 февраля Еврокомиссия приняла решение отнести 6 стран к нарушителям SGP.

В результате систематического анализа складывающейся ситуации Б.Иришев в том же 2009 г. сделал 2 неутешительных вывода:

а) резкое ухудшение одновременно двух критериев SGP в большинстве стран серьезно угрожает стабильности евро;

б) для некоторых государств серьезно возникает риск реального банкротства [8, с. 273].

Еще более категоричный вывод сделал председатель Еврокомиссии Ж.-М. Барросо: без соблюдения SGP евро не может существовать.

В параграфе 5.4 монографии Б.Иришева под названием "Суперматч ECB - FRS" есть любопытная деталь: таблица 17 [2, с. 236-237]. В ней отражена матрица сильных и слабых сторон двух центральных банков - Европейского Центрального банка и Федеральной Резервной Системы США. Вначале в первой сравнительной характеристике "степень зависимости от правительства" ECB получил очко за то, что банк, "являясь наднациональным органом, совершенно независим от правительств 16 стран". А затем по второй характеристике "метод работы" - ноль очков за то, что "ЕСВ вынужден сотрудничать с правительствами 16 стран и имеет нескоординированную экономическую политику (по всей видимости из-за того, что не сотрудничает или делает это неэффективно - О.Ю.И.). Предотвращение кризисов и управление ими - ответственность каждой страны". Очевидно, что никакой банк не может быть независимым от его учредителей и вкладчиков - в данном случае - 16-ти государств. И в едином экономическом пространстве нереально каждой стране этого пространства бороться с кризисами и управлять ими порознь. Поэтому представляется, что с этим первым очком ECB "пролетел", так как сложившиеся независимость и нескоординированность являются основными причинами "повешенного" состояния евро.

9 декабря 2011 г. по поводу Греции как катализатора долгового кризиса состоялся экстренный саммит ЕЭС. На нем было предложено решение о создании "бюджетно-налогового союза". Его детали еще будут регулироваться на переговорах правительств. Речь идет о введении единых правил налогообложения и бюджетной дисциплины, а также санкций для их нарушителей. Национальные бюджеты отдельных стран будут утверждаться общеевропейскими органами. Однако труднее всего учесть и тем более рассчитать влия-

ние фактора, который может перевесить все остальные вместе взятые - это взаимодействие наднациональной корпоративной культуры и национального самосознания при унификации связей: "налоги - цены". Слишком эфемерным представляется эффективное экономическое решение при столь громадном различии в менталитете и в доходах граждан стран европейского общего дома с общим кошельком.

Наиболее высокопоставленный скептик Евросоюза - Президент Чехии Вацлав Клаус призывает демонтировать результаты последних 50 лет интеграции, отказаться от идеи патерналистского "государства всеобщего благосостояния". Валютный союз он оценивает как промежуточное подвешенное состояние и призывает переходить к налоговому союзу или возвращаться обратно. Несбалансированность стран Еврозоны и отсутствие централизованной финансовой политики отметил и один из архитекторов ЕС Жак Делор - председатель Еврокомиссии в 1985-1995 гг.

Легитимного "Финансового союза" без ратификации национальными парламентами или национальными референдумами стран - членов Еврозоны не получится. Ратификация и в первом, и во втором случае, как показал опыт прошлых лет, чревата проблемами. "Неправильное" голосование французов и голландцев сорвало принятие Европейской конституции; по Лиссабонскому договору референдумов не проводили нигде, кроме Ирландии, где "за" удалось вырвать только со второй попытки. Общими усилиями Германии и Франции удалось приструнить греческого премьер-министра и добиться от него нелегитимности решений по вопросу евро и санации бюджета (без референдума).

В мировой экономике в последние десятилетия наблюдается процесс роста пространственной глобализации и децентрализации международных рынков инвестиций, товаров, услуг и рабочей силы и возникновение новых международных экономических центров. В этих условиях государствам средних и ниже средних размеров в одиночку не устоять, даже если это высокоразвитые страны. Для наращивания конкурентной мощи во всем мире создаются региональные объединения государств, и Евросоюз с его Валютным союзом - яркий пример того, что даже экономически высокоразвитые страны остро нуждаются в этом. С другой стороны, в международных экономических отношениях, как впрочем, и внутренних, не существует эквивалентных обменов и эквивалентных соглашений. Есть экспансионисты и есть рецепторы экспансии. Поэтому в наднациональных экономических структурах равенства в партнерских отношениях быть не может. Как показал в своей книге Б.Н.Шапталов, в экспансионистских структурах есть центры, союзники, сателлиты и периферия. Поэтому любой экономический союз (финансовый, валютный и др.) является неравноправным [9].

На фоне этих событий представляется уместным взвешенно подходить к экономическим интеграционным процессам на мировом уровне,

участие в которых обсуждает Руководство РК. Партнерство на основе либерализации отношений выгодно прежде всего более сильным и более развитым странам, получающим от международного товарообмена и сотрудничества большую долю добавленной стоимости, т.к. оно закрепляет и углубляет сложившееся международное разделение труда. Сложившиеся реалии таковы, что Казахстану отведена роль поставщика сырья и материалов. Опыт наиболее развитых стран (в том числе США, Великобритании, Голландии и др.) свидетельствует, что когда они были сильными, то проводили либеральную экономическую политику, а в периоды слабости - протекционистскую: это отмечали еще Д.Менделеев и Витте [10]. Поэтому стремление РК в ВТО нужно тщательно просчитывать, чтобы сохранить поле защиты национального рынка от зарубежной экспансии. Есть свежий опыт Украины, которая после вступления в упомянутую организацию стала импортировать больше традиционных национальных продуктов питания. Вполне вероятно, что вступление РК в региональные и мировые интеграционные структуры привлечет дополнительные инвестиции, но вероятность того, что они будут направлены в несырьевые сектора национальной экономики, достаточно низкая. Потому, что наши зарубежные торговые партнеры заинтересованы в обратном - еще более укреплять сложившееся международное разделение труда - такова оборотная сторона интеграции. А Правительство РК в любом случае для вступления в ВТО примет на себя дополнительные обязательства, ограничивающие его маневренность в государственном регулировании национальной экономики.

Литература:

1. Гнатив О., Воронцов И. Еврозатмение. www.weekly.ua.
2. Воронцов И. Меркози за рулем. www.weekly.ua
3. Information of International Bank for Reconstruction and Development (World Bank).
4. <http://www.newsru.com/finance/01mar2010/zvr.html>
5. Любомудров А.В. Роль Китая в процессах глобализации мировой экономики: Автор. дис. ...канд. экон. наук.:М., 2011. - с. 18.
6. <http://www.chinapro.ru/rubrics/1/6256>
7. Данные Мирового банка.
8. Иришев Б. Путь в Европу. Евросоюз: опыт интеграционной модели (эволюция, ценности и проблемы). - Алматы: Раритет, 2009. - 568 с.
9. Шапталов Б.Н. Экономическая экспансия. Теория и практика обретения национального богатства. - М.: Экономика, 2008. - 317 с.
10. Менделеев Д. И. Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности в России в связи с ее общим таможенным тарифом, 1891 г. / Д. И. Менделеев. - СПб., 1892. 760 с.

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ МАКРО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Видрицкая Н.И., к.э.н.,
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза,
г. Караганда

Рост масштабов неформальной экономики в Республике Казахстан имеет неоднозначные последствия для трудоспособных граждан, предпринимателей и общества в целом. С одной стороны, очевидна положительная роль неформальной экономики в решении проблем занятости и доходов населения, расширении рынка товаров и услуг, создании базы для развития малого биз-неса. Но в то же время, неформальная экономика порождает ряд острых соци-альных проблем, создавая условия для банкротства предприятий в формальной экономике, нарушения прав человека и социальных гарантий населению, дефицита бюджета в результате укрытия доходов от налогообложения и других выплат в государственный бюджет. Рассмотрим положительное и отрицательное влияние неформальной экономики на макро-экономические процессы Республики Казахстан более подробно с учетом следующей структуры неформальной экономики:

1. Домашняя экономика или экономика самообеспечения - производство продуктов или оказание услуг для потребления в пределах домохозяйства, ис-ключая рыночные трансакции.

2. Социальная экономика - обмен услугами и продуктами производства до-мохозяйств на нерыночной основе, реципрокный (взаимный, часто неэквива-лентный) обмен, имеющие крепкую социальную основу и высокую эконо-миче-скую значимость.

3. Маргинальная экономика - деятельность самозанятых или мелких, часто семейных, пред-приятий по производству или продаже товаров и услуг, в основном группы Гиффена.

4. Сетевая экономика - личная продажа продукции часто официальных фирм посред-ством неформальных связей и контактов.

5. Скрытая экономика - деятельность заре-гистрированных субъектов, имеющих различ-ную статистическую и бухгалтерскую отчетность для разных групп пользователей или сознательно не исполняющих часть законов и предписа-ний, то есть сокрытие деятельности, осуществ-ляемой в рамках формальных организаций.

6. Параллельная (нерегистрируемая) эконо-мика - деятельность незарегист-рированных в соответствующих государственных органах субъектов, то есть производство незапрещенных законом товаров и услуг в обход установленных правил: налоговых, административных (регис-трация, лицензирование, серти-фикация), соци-ально-трудовых (социальные гарантии, мини-мальная заработ-ная плата) и др.

Огромное влияние неформальная эконо-мика оказывает на рынок труда. Маргинальный, сетевой и параллельный сегменты неформаль-ной экономики обеспечивают некоторое смяг-чение напряженности на рынке труда: сдерживая рост безработицы в ситуации нерегулярной выплаты заработной платы (или регулярных ее задержек); ограничивая число претендентов на получение пособий по безработице (если тако-вая полагается); позволяя выбрать удобный ре-жим работы; производя необходимую переква-лификацию кадров для тех профессий, которые в настоящий момент пользуются спросом; рас-ширяя возможности дополнительных заработ-ков для занятых на официально зарегистриро-ванных предприятиях (скрытый сегмент нефор-мальной экономики). Кроме того, неформаль-ная экономика (особенно ее маргинальная часть) является источником дешевой рабочей силы для удовлетворения потребности развива-ющихся отраслей. С другой стороны, нефор-мальная экономика оказывает на рынок труда негативное воздействие. Так, отсутствие догово-рного оформления отношений между работни-ками и работодателем ведет к игнорированию последним требований и норм трудового права и бесправию работников, отсутствию для них социальных гарантий и правовой защиты. На макроэкономическом уровне неформальная занятость обуславливает неуправляемость про-цессов, происходящих на рынке труда, искажа-ет представление о реальном спросе и предло-жении рабочей силы, о структурных сдвигах в занятости и масштабах безработицы, что сдер-живает экономический рост и модернизацию экономики.

Неформальная экономика способна оказы-вать различное влияние на сово-купный спрос и совокупное предложение: с одной стороны, па-раллельный и скрытый сегменты способствуют расширению внутреннего рынка товаров и ус-луг и, соответственно, более полному удовлет-ворению потребительского спроса населения, особенно это касается домохозяйств с низким уровнем дохо-дов, поскольку предприятия па-раллельного и скрытого сегментов могут по-ставлять товары и услуги по более низким це-нам, чем предприятия формаль-ного сектора. Развитие маргинального сегмента ведет к по-вышению предложе-ния относительно дешевых товаров и услуг, обеспечивая тем самым потреб-ление беднейших слоев. Кроме того, заработки неформалов ведут к повышению спроса на то-вары и услуги, стимулируя их производство и в

формальной эконо-мике. С другой стороны, в случае высоких дополнительных затрат на взятки происходит повышение стоимости товаров и услуг, по оценкам специалистов, на 10-20%.

Неформальная экономика в состоянии воздействовать и на развитие пред-принимательства. С одной стороны, неформальная экономика представляет собой своего рода "полигон" развития малого предпринимательства, где формируются навыки деятельности в конкурентной рыночной среде значительной части экономически активных граждан. Функционирование в рамках неформальной экономики позволяет реализовать предпринимательский потенциал (который остался бы невостребованным из-за высоких издержек доступа на легальный рынок) и обеспечивает создание первоначального капитала. С другой стороны, неформальная экономика - важнейший фактор формирования деловой этики, социальных норм общества, которые размываются из-за расширения сферы неформальности, в результате чего население и, в том числе, наиболее активная его часть - предприниматели, перестают различать, что дозволено в хозяйственной жизни, а что - нет. Кроме того, предприниматели, функционирующие в неформальной сфере, вынуждены вести хозяйственную деятельность, основываясь на таких специфических категориях, как доверие, репутация, власть, принуждение. Это, с одной стороны, ведет к повышению гибкости неформальных взаимодействий, позволяя избежать издержек, связанных с формализацией отношений, и сделать их более маневренными, а с другой - вносит в деятельность субъектов существенный элемент риска: если в формальной экономике выполнение взаимных обязательств гарантировано законом, то неформальность лишает субъекты этих гарантий [1, с.50].

Инвестиционные процессы также не свободны от разнопланового действия неформальной экономики. Неформальная экономика открывает возможность неподконтрольной государству хозяйственной деятельности, позволяя хозяйствовать эффективнее, поскольку экономит на налоговых изъятиях. Предпринимателям же в формальной экономике приходится затрачивать время на выполнение множества правительственных предписаний, а многочисленные ограничения снижают гибкость решений и ведут к неэффективному использованию ресурсов. Средства, сэкономленные на уплате налогов (в первую очередь, это касается параллельного и скрытого сегментов, так как именно в этих сегментах неформальной экономики такие суммы превышают объемы потребления) могут быть направлены на инвестиции в производство, на развитие новых проектов, расчеты с поставщиками и кредиторами, неформальные премиальные выплаты работникам. Безусловно, неформальные капиталовложения в определенной мере способствуют краткосрочному экономическому росту. Однако неформальные инвестиции не могут быть масштабными и долгосрочными,

так как они должны иметь юридическое основание и соответственно определенную легальность. И, кроме того, неформальная активность, по нашему мнению, ориентирует скорее на потребление (или сверхпотребление), нежели на инвестирование. Следует также отметить, что положительный эффект достигается в случае, если средства, полученные в результате уклонения от уплаты налогов, направляются на развитие производства, что происходит отнюдь не всегда, а чаще всего на высвобожденные средства осуществляется финансирование иных проектов (к примеру, строительство торгово-развлекательных центров, обладающих относительно быстрой окупаемостью, нежели промышленное производство), либо, они, посредством уже теневых схем, направляются на зарубежные счета оффшорных компаний.

Как нами уже неоднократно подчеркивалось, неформальная экономика представляет собой вынужденную форму адаптации населения к сложившейся социально-экономической ситуации и выполняет роль социального стабилизатора (амортизатора социальных трений в обществе), нивелируя резко обострившуюся дифференциацию доходов и уровня жизни, создавая новые рабочие места и источники дохода, и, как следствие, уменьшая социальное напряжение в обществе. Неформальная экономика создает финансовую базу для негосударственной социальной деятельности, она выступает специфическим инструментом поддержки гражданского общества. В периоды социальных и экономических кризисов развитие неформальной занятости можно рассматривать как проявление механизма саморегулирования экономики. Функционирование неформальной экономики снижает глубину трансформационного спада, обеспечивает поддержание производства в кризисных условиях: так, если скорректировать статистические показатели с учетом неформальной экономики, то падение производства в начале реформ выглядит не столь угрожающим, а темпы экономического роста в действительности выше официально объявленных. Некоторые исследователи считают, что две трети доходов, полученных в неформальной экономике, расходуются в формальной и две трети всей добавленной стоимости, полученной в неформальной экономике, никогда не было бы произведено, если бы неформальная экономика отсутствовала [2, с.78].

В то же время, часть недополученных бюджетом налогов могла бы быть направлена на развитие социальной сферы, финансирование социальных программ. С этих позиций неформальная экономика отрицательно сказывается на жизненном уровне всего населения в тот период, когда уровень социальной дифференциации населения достиг критической величины и значительная часть населения живет ниже уровня бедности. Кроме того, снижается эффективность производства, поскольку производство продукции в "слабых" сегментах неформальной

экономики - это малопроизводительная деятельность, направленная исключительно на обеспечение условий выживания семей.

Бесспорно негативное влияние неформальной экономики оказывает на государственный бюджет. Бюджетный дефицит правительства является едва ли не основной проблемой многих стран, и его преодоление является главной целью большинства экономических стабилизационных программ. Поэтому в подобных случаях проблема улучшения сбора налогов является приоритетной. Уклонение от уплаты налогов имеет ярко выраженные макроэкономические последствия: основная тяжесть налогов ложится на тех предпринимателей, которые работают легально, причем сокращение налоговых платежей вызывает рост налоговой нагрузки на все сокращающееся число законопослушных налогоплательщиков. В результате, государство тратит значительные средства на поиск налогоплательщиков, которые, в свою очередь, расходуют средства на то, чтобы избежать обнаружения. Вытеснение официальных механизмов налогообложения влечет за собой задержки в выплатах заработной платы работникам бюджетной сферы и пенсий, усиливает дифференциацию доходов, снижает качество и количество предоставляемых государством общественных благ, а также качество работы административно-управленческих органов, приводя к их экономическому и моральному краху в период нестабильности.

Влияние неформальной экономики на эффективность макроэкономической политики выражается в принятии ошибочных экономических мер, в связи с отсутствием достоверных статистических данных о масштабах, структуре и динамике неформальной экономики по отношению к формальной. Так, например, возможно занижение (в случае недоучета цен неформальной экономики, масштабы которой могут увеличиваться при дефиците товаров на официальном рынке) или завышение (если товары и услуги, предоставляемые неформальной экономикой, оказываются дешевле) темпов инфляции, что в случае продолжения политики стимулирования экономического роста посредством расширения денежной массы и воздействия на спрос может привести к "перегреву" экономики, сопровождающемуся еще большим повышением темпов инфляции. Отсутствие адекватного учета масштабов неформальной экономики может негативно отразиться на политике занятости. Если занятые в нелегальной экономике учитываются как безработные, то оценка уровня безработицы окажется выше реальной. Политика будет направлена на увеличение совокупного спроса, подъем уровня производства и увеличение занятости путем смягчения денежно-кредитной политики, а также увеличения государственных расходов. Результат тот же - возникновение нехватки рабочей силы и рост инфляции. Сопоставление размеров денежной мас-

сы с заниженным официальным ВВП может внести искажение в денежную политику государства. Если доходы, получаемые от неформальной экономической деятельности, растут быстрее, чем ВВП, то темпы роста денежной массы, рассчитываемые на основе официальных экономических показателей, окажутся меньше тех, которые определяются реальными потребностями экономики. Эффективность макроэкономической политики снижается также вследствие коррупции, незаконных форм лоббистской деятельности, влияющих на формирование и распределение бюджетных ресурсов. Влияние на кредитно-денежную сферу проявляется в деформации структуры платежного оборота, стимулировании инфляции, деформации кредитных отношений и увеличении инвестиционных рисков, нанесении ущерба кредитным институтам, инвесторам, вкладчикам, акционерам и обществу в целом [3].

Одно из опаснейших негативных воздействий неформальной экономики - воздействие на государственное и общественное правосознание. Переход к рыночным отношениям в республике сопровождался деформацией не только экономической системы, но и системы социальных ориентиров. Новые рыночные отношения стали отождествляться с противоправной деятельностью, а массовое функционирование населения в неформальной экономике способствовало игнорированию правил и законов, устанавливаемых государством. В результате, приходится констатировать сложившийся правовой и политический нигилизм значительной части населения республики и создание параллельной государству неформальной власти, что, в свою очередь, способствует психологическому неприятию любых экономических и социальных преобразований. Кроме того, неформальная экономика ведет к социальным и политическим перекосам в обществе. Происходит утрата доверия между субъектами экономической деятельности, с одной стороны, и между государством и субъектами, с другой. Утрачивая контроль над значительной частью экономики, государство оказывается не в состоянии защитить граждан от криминальной части теневой экономики и обеспечить соблюдение их прав в неформальной сфере. Результатом становится отсутствие патриотизма и разобщение нации: население не только ничего не знает о деятельности государства, проводимой им политике, о переменах, которые происходят в обществе, но и не особенно стремится узнать это. Такое состояние общества социологи называют "деполитизацией" [4, с.7].

Влияние неформальной экономики на международные экономические отношения и национальную безопасность проявляется в том, что крупные незаконные суммы параллельного и скрытого сегментов неформальной экономики, проникая в мировую экономику, дестабилизируют финансово-кредитную систему, дефор-

мируют структуру платежного баланса государств, деформируют цены и негативно влияют на доходы частных фирм [3]. Кроме того, участие страны в отмывании средств значительно ухудшает ее экономический имидж в глазах международных организаций и ведущих экономических держав. При разрастании масштабов неформальной экономики коренным образом меняется положение данной страны в мировом сообществе. Ее конкурентоспособность понижается, условия участия в международном разделении труда ухудшаются. Резко возрастают инвестиционные риски в связи с тем, что вероятность попадания иностранных инвестиций в неформальную часть экономики становится

весьма высокой и контролировать потоки финансовых средств станет практически невозможно, в результате страна становится привлекательной, главным образом, для инвесторов, заинтересованных в сомнительных сделках, в частности, в отмывании криминальных капиталов. Далее, "респектабельность" такой страны и авторитет ее руководителей падают, с ней заключаются менее выгодные соглашения (ввиду повышенного риска), она с трудом вступает в международные организации, основанные на доверии их членов друг к другу и гарантирующие взаимную безопасность. Это в свою очередь требует повышенного внимания и затрат на поддержание обороноспособности государства [4, с.6].



Рисунок 1 – Влияние неформальной экономики на макроэкономические процессы

Таким образом (рисунок 1), домашняя и социальная экономика оказывают практически только положительное влияние на систему воспроизводства, что проявляется в возможности для широких масс населения обеспечить себя либо в процессе производства, либо в процессе нерыночного обмена необходимыми продуктами и услугами. Особенно важным это становится в кризисные периоды развития экономики. Сетевая экономика оказывает положительное влияние на рынок труда и социальные процессы и отрицательное на государственный бюджет вследствие уклонения от уплаты налогов. Самоорганизующееся население может удовлетворять свои потребности и находить себе "рабочие места" без каких-либо усилий со стороны государственных органов. В результате возникновения сетевых структур происходит сокращение числа безработных или не полностью занятых, увеличение заработка, общения, возрастание коммерческой грамотности и "снятие" комплекса неадекватности к рыночным отношениям.

Маргинальная экономика оказывает сме-

шанное влияние на рынок труда, положительное на социальные процессы и отрицательное, в основном, за счет своих масштабов, на государственный бюджет и гражданское и общественное правосознание. Так как маргинальный сектор малопроизводителен, в силу низкой капиталоемкости и преобладания примитивных технологий, его развитие может сдерживать экономический рост, представляя собой нерациональное отвлечение ресурсов. Наибольшими отрицательными эффектами обладают параллельная и скрытая экономика: смешанное влияние они оказывают на социальные процессы, на рынок труда и инвестиционные процессы. На государственный бюджет, национальную безопасность и гражданское и общественное правосознание данные сегменты неформальной экономики оказывают отрицательное влияние. Таким образом, следует отметить, что положительный эффект на общество и экономику оказывает неконкурирующая часть неформальной экономики, то есть та часть, которая не создает конкуренцию формальной экономике, это, в основном, домашняя, социальная, сетевая и от-

части маргинальная экономика.

Литература:

1. Седова Н.Н. Неформальная экономика в теории и российской практике. // *Общественные науки и современность*, №3, 2002. - С. 49-58.
2. Schneider F., Enste D. Shadow Economies:

Size, Causes, and Consequences. // *Journal of Economic Literature*. Vol. 38, №1. 2000. - P. 77-114.

3. Бекряшев А.К., Белозеров И.П. Теневая экономика и экономическая преступность. // www.newasp.mskreg.ru/bekryash/sitemap.htm.
4. Рывкина Р.В. Теневизация российского общества: причины и последствия. // *Социологические исследования*, №12, 2000. - С. 3-13.

УДК: 338.778

МЕХАНИЗМ ИНФЛЯЦИИ И ДЕФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Абдрахманова Г.Т., д.э.н., доцент

Казахстанско-Британский технический университет

Инфляционный процесс возникает при превышении совокупного спроса на деньги над совокупным денежным предложением. Причина дефляции - обратное явление, т. е. превышение совокупного предложения над совокупным спросом. Анализ денежного рынка показывает, что инфляция обычно вызывается избыточной денежной массой, а дефляция - нехваткой денег в обращении. Из этого следует, что инфляционный и дефляционный процессы обуславливаются действием одних и тех же факторов, но при разной направленности их проявления.

Инфляционный и дефляционный процессы определяют изменение покупательной способности денег. Их регулирование имеет большое значение для обеспечения устойчивости национальной валюты в целях поддержания общей макроэкономической стабильности. Отсутствие инфляции и дефляции означает устойчивость процессов ценообразования и соответственно наличие необходимых условий для формирования денежных накоплений и реализации инвестиционных проектов. Несмотря на действие общих факторов, в истории мировой экономики значительно чаще проявлялись инфляционные процессы, чем дефляционные. Это свидетельствует о наличии причинно-следственных связей, определяющих преобладание инфляционных процессов. Взаимосвязанность факторов инфляции и дефляции, симметричные последствия этих процессов, их влияние на покупательную способность денег позволяют сделать вывод о функционировании в экономической системе единого механизма инфляции и дефляции.

С началом глобального финансово-экономического кризиса в ряде ведущих стран, в частности в США, возникла угроза дефляционного процесса. Ранее, в 90-е гг. XX в. этот процесс проявился в экономике Японии. В то же время в ряде стран, проводящих мягкую кредитно-денежную политику, повышаются риски инфляции. В условиях открытой экономики высока вероятность воздействия шоков, возникших в ведущих странах, на все элементы мировой хозяйственной

системы, в том числе на экономику Казахстана. Эти обстоятельства определяют особый интерес к изучению механизма инфляции и дефляции.

Инфляция и дефляция являются многофакторными процессами, формирующимися под воздействием как сферы производства, так и сферы обращения. В частности, на ценовую динамику существенное влияние оказывают: избыточное денежное предложение; немонетарные факторы (монополизм, неэффективный государственный менеджмент, спекулятивные тенденции, неурожай, изменения условий добычи полезных ископаемых). Конечный экономический результат действия этих факторов состоит в изменении уровня цен и покупательной способности денег.

Роль немонетарных факторов в функционировании механизма инфляции и дефляции состоит в том, что эти факторы приводят к росту цен, который вызывает повышение спроса хозяйствующих субъектов на деньги и соответственно увеличение денежных агрегатов.

Инфляция и дефляция представляют разнонаправленные экономические процессы, воздействующие на покупательную способность денег и ценовую динамику. Эти процессы повторяются в мировой экономике с определенной периодичностью. Инфляционные процессы имеют место как при кризисном развитии, в частности расстройстве денежного обращения, так и на стадии экономического подъема при высоком уровне эффективного спроса, воздействующего на ценовую динамику. Дефляция как процесс снижения цен проявляется в кризисных условиях, например в период Великой депрессии 1929-1933 гг., а также в периоды стагнации хозяйственной системы, т. е. при отсутствии экономической динамики. В частности, дефляция отмечалась в 90-е гг. XX в. в Японии.

Важно учитывать связи инфляции и дефляции со всеми стадиями воспроизводственного процесса - производством, распределением, обращением, потреблением. Взаимодействие инфляционного и дефляционного процессов с вос-

производством проявляется в ценовой динамике, отражающей диспропорции в общественном производстве. Но она также может приводить к усугублению этих диспропорций. Таким образом, инфляция и дефляция, во-первых, проявляются в денежной сфере и выражают динамику покупательной способности денежной единицы; во-вторых, отражают ценовую динамику, непосредственно связанную с условиями воспроизводства.

Анализ экономических механизмов в современной хозяйственной системе позволяет выявить их взаимозависимости, раскрыть факторы этих явлений, закономерности их возникновения и протекания в современной экономике, социально-экономические последствия. Влияние макроэкономической среды на действие механизмов проявляется через динамику таких индикаторов, как процентная ставка, денежная масса, валютный курс, изменения ценовых показателей. Именно это воздействие обуславливает согласованность действия экономических механизмов в рамках общих изменений макроэкономических условий. При этом особое зна-

чение имеет достижение и поддержание равновесия экономической системы. Его нарушение может приводить к разнонаправленным процессам, в частности к инфляции и дефляции.

Инфляция и дефляция - взаимосвязанные явления, обусловленные изменениями в соотношении темпов роста товарной и денежной массы. При более высоких темпах увеличения товарной массы по отношению к денежной массе возникает ситуация, при которой может возрасти покупательная способность денег, выражающаяся в снижении оптовых и розничных цен. Напротив, при опережающих темпах роста денежной массы по сравнению с товарной массой проявляется тенденция повышения цен, выражающаяся снижением покупательной способности денег. Возникновение инфляции в экономике в общем виде выражается неравенством $g > m$, где g - темпы роста товарной массы в реальном выражении, а m - темпы роста денежной массы. Неравенство $g < m$ выражает общие условия возникновения дефляции. Возникновение дефляционного и инфляционного разрывов как угроз разрывания этих процессов показано на рис. 1.

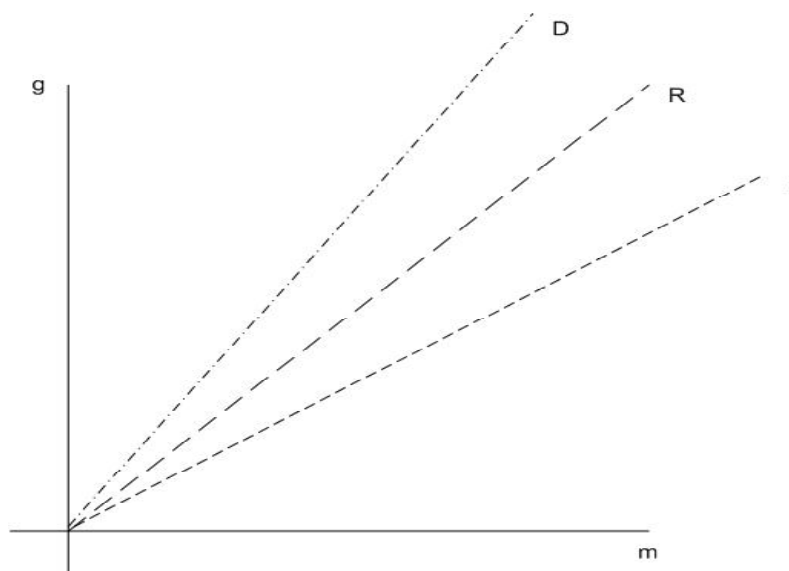


Рис. 1. Схема возникновения дефляционного и инфляционного разрывов

На рис. 1. g и m - соответственно, приросты товарной и денежной масс; R - линия равновесия. Линия D демонстрирует превышение темпов роста товарной массы над темпами увеличения денежной массы. Поэтому зона между указанными линиями является зоной дефляционного разрыва. Линия I означает превышение темпов роста денежной массы над темпами роста товарной массы. Зона между линиями R и I - зона инфляционного разрыва.

Механизм инфляции и дефляции основывается на объективных взаимозависимостях между количеством денег в экономике и общим уровнем цен. Он обеспечивает согласованную динамику этих макроэкономических переменных. В рамках данного механизма формируются такие зависимости между указанными переменными, которые

могут определять как рост цен под воздействием увеличения денежного предложения, так их падение при его недостатке. Важность функционирования этого механизма для воспроизводственного процесса и установления макроэкономического равновесия предопределила большой интерес к нему со стороны представителей всех основных направлений экономической науки. Воззрения на природу и действие механизма инфляции и дефляции являются важной составляющей ведущих макроэкономических концепций.

Относительная редкость проявления дефляционных процессов связана с денежным мультиплицированием как проявлением саморегулирования экономической системы. В результате мультиплицирования денег их объем, создаваемый на фазе циклического подъема при значительной

кредитной активности хозяйствующих субъектов, способен сформировать избыточное денежное предложение, приводящее к инфляционному процессу. Однако на фазе рецессии снижение объемов кредитования и соответственно денежного предложения точнее согласуется с совокупным спросом. Это связано с тем, что при падении ожиданий хозяйствующих субъектов относительно будущей экономической динамики происходит более полное совпадение совокупного спроса и совокупного предложения. Иными словами, их взаимоприспособление имеет место в отсутствие завышенных оценок хозяйствующих субъектов относительно будущей экономической динамики. В этих условиях динамика денежного предложения точнее совпадает с динамикой совокупного спроса. Результатом становится относительная устойчивость ценовых индексов, т. е. отсутствие дефляционного процесса.

Функционирование экономики на основе принципов саморегулирующейся системы означает наличие в ней причинно-следственных связей, во-первых, способных реагировать на внешние воздействия (шоки), приводящие к дисбалансам; во-вторых, обеспечивающих возврат к равновесному состоянию за счет нейтрализации (абсорбирования) негативных внешних воздействий. Внешние шоки могут быть результатами как объективных рыночных тенденций, так и ошибок регулирующих органов при проведении денежно-кредитной и бюджетной политики. Тем не менее устойчивость причинно-следственных связей в экономической системе способна обеспечивать нейтрализацию обеих разновидностей внешних шоков. Однако в определенных макроэкономических условиях формирование равновесной ситуации связано с длительным периодом неопределенности. В этом случае важную роль в сбалансированности экономической системы может сыграть взвешенная и основанная на объективных

условиях политика регулирующих органов, обеспечивающая ускорение процесса достижения макроэкономического равновесия.

Предлагаемый динамический подход к анализу роли механизма инфляции и дефляции в достижении макроэкономического равновесия состоит в учете, во-первых, роста совокупного объема выпуска, определяемого факторами инновационного развития; во-вторых, циклического развития экономической системы, обусловленного скачкообразным характером смены технологических укладов. Важно учитывать, что механизм инфляции и дефляции в широком плане является элементом циклического развития современной экономики. Проявление этого механизма состоит, во-первых, в нейтрализации внешних шоков, провоцирующих ускорение ценовой динамики; во-вторых, в установлении равновесного состояния экономической системы, для которого характерна относительная стабильность ценовых показателей. Фактически речь идет о восстановлении равновесия после его нарушений при циклическом развитии экономики. Установление равновесия в долгосрочном плане рассматривается в модели AD-AS (совокупный спрос - совокупное предложение) как последствие колебаний объема совокупного выпуска на фазах экономического цикла. В соответствии с динамическим подходом модель AD-AS может быть представлена как взаимосвязанное изменение совокупного выпуска и совокупного спроса. В этом случае сдвиг кривой совокупного спроса влево происходит в результате увеличения денежного предложения из-за роста спроса на деньги как для обслуживания сделок, так и для формирования дохода. Схема модифицированной модели AD-AS, демонстрирующая действие механизма инфляции и дефляции при установлении макроэкономического равновесия на фазе экономического подъема, приведена на рис. 2.

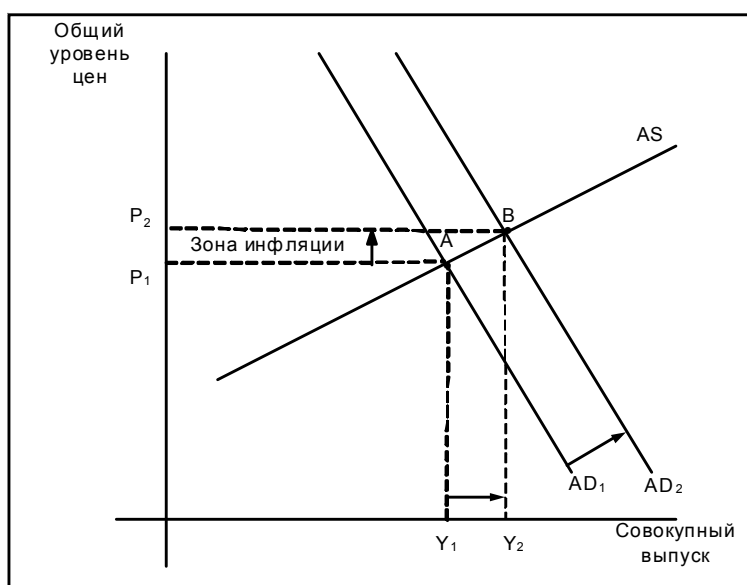


Рис. 2. Схема модифицированной модели AD - AS, демонстрирующая действие механизма инфляции и дефляции при установлении макроэкономического равновесия на фазе экономического подъема

На схеме, приведенной на рис. 2, показано, что на фазе экономического роста действие механизма инфляции и дефляции проявляется в достижении макроэкономической сбалансированности при росте совокупного выпуска, увеличении денежной массы, выражающемся в сдвиге кривой AD1 в положение AD2, а также в повышательной ценовой динамике. Темп инфляционного процесса зависит от превышения прироста денежной массы над приростом совокупного выпуска. Это связано с тем, что темп инфляции является балансирующей величиной. Рост цен на фазе экономического подъема проявляется в основном при более быстром росте денежной массы по сравнению с увеличением совокупного выпуска. Такой опе-

режающий рост предложения денег проявляется в результате интенсификации процесса кредитования банковской системой экономических агентов и, как следствие, повышения величины денежного мультипликатора.

В этих условиях избыток денежной массы усиливает платежеспособный спрос в экономике. Однако на фазе экономического подъема рост цен может также ускоряться под воздействием немонетарных факторов, в частности, избыточного предложения сырьевых ресурсов.

Условия минимизации инфляции на фазе экономического роста могут быть выражены следующей оптимизационной экономико-математической моделью:

$$(1) \quad \Delta Y - \Delta(AD) - \Delta R = \Delta P \rightarrow \min$$

$$\begin{cases} \frac{\Delta Y}{\Delta(AD)} \geq 1 \\ \frac{\Delta Y}{\Delta R} \geq 1 \end{cases}$$

где: ΔY – прирост совокупного выпуска;
 $\Delta(AD)$ – прирост совокупного спроса;
 ΔR – прирост влияния немонетарных факторов инфляции;
 ΔP – повышение общего уровня цен.

Ограничениями в модели (1) являются: превышение прироста совокупного выпуска над приростом денежной массы; превышение прироста совокупного выпуска над приростом влияния немонетарных факторов инфляции, к которым относятся монополизм, неэффективный государственный менеджмент, спекулятивные тенденции, неурожай, изменения условий добычи полезных ископаемых. На фазе экономического спада снижение совокупного спроса приводит к уменьшению объема совокупного выпуска. В случае если эти процессы имеют разную динамику, т. е. их ко-

личественные параметры не совпадают, то макроэкономическое равновесие устанавливается при падении цен, т. е. дефляционном процессе.

Как видно из схемы, приведенной на рис. 3, при превышении темпов снижения совокупного спроса над темпами падения выпуска проявляется дефляция, обеспечивающая установление макроэкономического равновесия.

Условия минимизации дефляции на фазе экономического кризиса могут быть выражены следующей оптимизационной экономико-математической моделью:

$$(2) \quad (AD_1 - AD_2) - (Y_1 - Y_2) + F = (P_1 - P_2) \rightarrow \min$$

$$\begin{cases} \frac{AD_1 - AD_2}{Y_1 - Y_2} = 1 \\ F > 0 \end{cases}$$

где: AD – совокупный спрос;
Y – совокупный выпуск;
P – общий уровень цен;
F – немонетарные факторы, препятствующие дефляционному процессу.

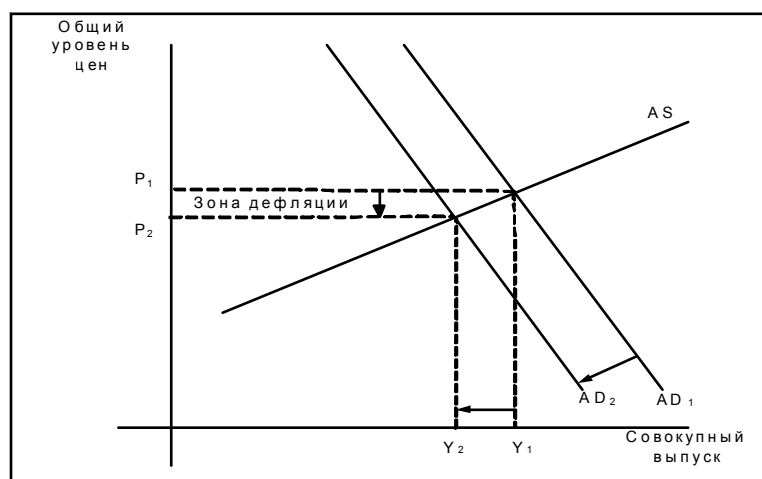


Рис. 3. Схема модифицированной модели AD - AS, демонстрирующей действие механизма инфляции и дефляции при установлении макроэкономического подъема на фазе экономического кризиса

Как видно из модели (2), динамика общего уровня цен при дефляционном процессе определяется снижением совокупного спроса и выпуска. Дефляция сдерживается такими факторами, как контроль продавцов над конкретными рынками, отсутствие товаров-заменителей, повышение качества выпускаемых товаров, совершенствование продуктового ряда. Минимизация дефляционного процесса обеспечивается равенством темпов снижения совокупного спроса и выпуска, а также действием немонетарных факторов сдерживания падения цен.

Глобализация механизма инфляции и дефляции означает, что указанные процессы проявляются в результате шоков, возникающих в мировой экономике. Причем эти процессы передаются из страны в страну, охватывая их национальные экономики. Но одновременно глобализация анализируемого механизма означает, что он обеспечивает достижение равновесия мировой экономики, т. е. относительную устойчивость ценовой динамики на мировых рынках в результате обеспечения сбалансированности товарной массы, присутствующей на этих рынках, с денежной ликвидностью в резервных валютах.

В кризисных условиях происходит трансформация связей между элементами механизма инфляции и дефляции, обеспечивающими достижение макроэкономического равновесия после периода его нарушения. Рыночная неопределенность обуславливает разнонаправленные действия участников рынков и препятствует формированию тенденций, позволяющих обеспечивать достижение макроэкономической сбалансированности.

Интенсификация функционирования механизма инфляции и дефляции в результате нарушений макроэкономического равновесия означает, что в кризисных условиях реакция экономической системы на негативные тенденции проявляется значительно сильнее, чем в усло-

виях относительно стабильного развития. На фазе кризиса по сравнению с фазой экономического подъема колебания макроэкономических переменных оказывают более заметное воздействие на инфляционный или на дефляционный процессы. Этот эффект особенно заметен в глобальной экономике, в которой состояние хозяйственной конъюнктуры на национальных рынках оказывается в существенной зависимости от решений, принимаемых менеджментом транснациональных корпораций и иностранными инвесторами.

Усложнение связей денежного предложения с ценовой динамикой проявляется в кризисных условиях вследствие сочетания роста денежной массы с падением совокупного спроса. Снижение спроса в корпоративном секторе проявляется в падении инвестиционной активности. В результате формируется тенденция к снижению промышленного производства. Имеет место сокращение занятости. В свою очередь, оно вызывает уменьшение платежеспособного спроса домашних хозяйств и стагнацию в потребительском секторе. Стимулирующие меры правительств в такой ситуации традиционно направлены на повышение спроса за счет роста государственных расходов. Это приводит к формированию в экономической системе противоположных тенденций. С одной стороны, падение в кризисных условиях совокупного спроса объективно предопределяет дефляционный процесс; с другой стороны, правительственные меры по стимулированию экономики вызывают повышательную ценовую динамику. В результате могут проявиться значительные флуктуации на товарных и фондовых рынках. Усложнение связей денежного предложения с ценовой динамикой - характерное следствие глобального финансово-экономического кризиса.

Повышение значения механизма инфляции и дефляции в синхронизации циклической динамики экономик ведущих стран предопре-

делено выполнением данным механизмом функции связующего звена между национальными экономиками, а также между ними и мировой хозяйственной системой. В условиях транснационализации бизнеса и значительной степени интеграции экономических процессов изменения конъюнктуры в одной стране быстро переносятся в страны - торговые партнеры. В результате взаимосвязанной динамики макроэкономических процессов в национальном хозяйстве формируются как инфляционные, так и дефляционные тенденции.

Перманентные проявления несбалансированности денежного спроса и предложения денег в казахстанской экономике обуславливают скачкообразное изменение общего уровня цен и создают значительную неопределенность для хозяйствующих субъектов при калькуляции производственных затрат на последующий период и расчетов средне- и долгосрочных инвестиционных проектов. Несбалансированность денежного спроса и предложения проявляется в неустойчивости процентной ставки и ее существенном расхождении с рентабельностью, формирующейся в основных отраслях экономики. Этот же фактор предопределяет быстрое изменение тенденций на фондовом рынке. Повышение мировых цен на энергоносители вызывает приток в страну экспортной выручки и увеличение золотовалютных резервов центрального банка. Рост денежных агрегатов приводит к ускорению темпов повышения цен, а удорожание тенге стимулирует приток импортных товаров, вытесняющих с внутреннего рынка продукцию отечественных производителей. Результатом сочетания этих факторов является инфляционный процесс. Падение мировых цен на энергоносители вызывает необходимость обеспечения равновесия экспорта и импорта путем снижения валютного курса. Однако значительная зависимость экономики страны от импортных поставок, широкое распространение челночной торговли превратили курс валюты в основной фактор инфляционных ожиданий хозяйствующих субъектов. Если повышение курса валюты воспринимается экономическими агентами как сигнал к относительной стабилизации ценовой динамики, то его падение означает удорожание импорта. При низких объемах производства потребительских товаров в национальной экономике удорожание импорта оказывает заметное влияние на повышение ценовых показателей.

Инфляционный процесс в казахстанской экономике, предопределенный как избыточной денежной массой, так и устойчивыми ожиданиями хозяйствующих субъектов относительно дальнейшего роста цен, характеризуется значительной инерционностью, обусловленной в конечном счете особенностями казахстанской экономики (специфика её структуры, высокая степень монополизации, перманентные проявления несбалансированности спроса на деньги и денежного предложения, отсутствие стимулов

к стабилизации ценовой динамики, недостаточная скоординированность денежно-кредитной и бюджетной политики, сильное влияние на ценовую динамику немонетарных факторов). При росте мировых цен на энергоносители причиной стимулирования инфляционного процесса в казахстанской экономике является давление на цены избыточной денежной массы. При падении мировых цен на энергоносители проявляются две причины инфляционного процесса. Первая состоит в обесценении рублевых накоплений по отношению к импортным товарам; вторая - в давлении на цены избыточной денежной массы за счет расходования ресурсов резервных, т. е. ранее не использовавшихся фондов.

Отсутствие стимулов к стабилизации ценовой динамики и к дефляционным тенденциям предопределяет однонаправленность действия механизма инфляции и дефляции в современной казахстанской экономике, его неспособность сдерживать повышательную ценовую динамику. В этой связи большое значение имеет теоретический анализ условий проявления факторов дефляции. Дефляция возникает при падении совокупного спроса, которое может сопровождаться сохранением сложившегося объема совокупного предложения или даже его ростом. Условия такой макроэкономической динамики составляют: емкий внутренний рынок, значительный уровень собственного производства потребительских товаров и услуг, способность национальной экономической системы абсорбировать внешние шоки.

Диверсификация казахстанской экономики является важным условием обеспечения сбалансированности совокупного спроса и совокупного предложения. Лишь диверсифицированная экономика способна в относительно короткий период приходиться к равновесному состоянию как при инфляционном, так и при дефляционном процессах. В случае проявления первого из указанных процессов возрастающий уровень цен обеспечивает сбалансированность рынка товаров за счет одновременного роста как предложения товаров, так и цен. В тот же период происходит установление равновесия на рынке денег. В результате ценовые показатели приходят в соответствие с возросшими денежными агрегатами.

Недостаточная скоординированность денежно-кредитной и бюджетной политики проявляется в разнонаправленном воздействии мер, реализуемых в их рамках, на динамику основных макроэкономических показателей. В частности, масштабное рефинансирование коммерческих банков центральным банком, сочетающееся с резким увеличением бюджетных расходов, оказывает усиленное влияние на ценовые показатели. Очевидно, что его результатом может быть лишь ускорение инфляционного процесса. Примером отсутствия должной координации между денежно-кредитной и бюджетной политикой является рост государственных заимствований на покрытие бюджетного дефици-

та при снижении центральным банком процентной ставки в целях стимулирования банковского кредитования и увеличения денежного мультипликатора. Государственные заимствования увеличивают рыночную стоимость заемных ресурсов и сокращают объем денежной массы, обращающейся в частном секторе. В результате меры, осуществленные в рамках денежно-кредитной политики, фактически нейтрализуются мерами бюджетной политики.

Сильное влияние на ценовую динамику немонетарных факторов является важной особенностью действия механизма инфляции и дефляции в казахстанской экономике. Оно предопределяется высокой монополизацией отраслей топливно-энергетического комплекса и недостаточной конкуренцией в ряде отраслей обрабатывающей промышленности, а также в потребительском секторе. Эта ситуация может быть изменена в результате модернизации и диверсификации отечественной экономики.

Низкая эффективность государственного регулирования инфляции выражается в недостаточном использовании мер превентивного характера, направленных на сдерживание повышения цен монополистическими структурами. К таким мерам относятся: установление пределов роста цен на конкретные товарные группы в течение года (квартала), введение правила уведомления о готовящемся повышении цен, предоставление в антимонопольные органы обоснования повышения цен с указанием динамики рентабельности производства, разработка и введение методик расчёта оптовых цен для рыночных монополистов.

Особенности рисков инфляции в казахстанской экономике определяются: зависимостью формирования валютной ликвидности от притока в страну валютной выручки экспортёров энергоносителей; высокой степенью монополизации в топливно-энергетическом комплексе и потребительском секторе; низкой эффективностью государственной политики регулирования инфляции; значительным объёмом платёжеспособного спроса, формируемого за счёт государственных и муниципальных расходов; сильной зависимостью инфляционных ожиданий казахстанских хозяйствующих субъектов от динамики валютного курса.

Механизм инфляции и дефляции приводится в действие факторами, нарушающими равновесное состояние экономической системы. Однако функционирование этого механизма состоит в достижении за счет устойчивых связей между основными макроэкономическими переменными нового равновесного состояния. Инфляция и дефляция определяются разнонаправленно действующими факторами. Тем не менее в экономике конкретной страны часто проявляются взаимодействия, блокирующие дефляционный процесс. Это предопределяет преобладание инфляционных процессов над дефляционными. В частности, такая асимметрия свойственна казахстанской экономике. По этой при-

чине для Казахстана актуальна проблема разработки и реализации эффективной антиинфляционной политики, направленной на снижение темпов ценовой динамики.

Главной целью антиинфляционной политики в Казахстане должно стать обеспечение действия механизма инфляции и дефляции как важнейшего элемента системы саморегулирования рыночной экономики. Это позволит обеспечить свободное проявление рыночных сил при нейтрализации внутренних и внешних шоков, приводящих к нарушению макроэкономического равновесия, и создаст условия для движения хозяйственной системы к новому равновесному состоянию. Достижение указанной цели предполагает эффективное функционирование элементов механизма инфляции и дефляции как в монетарной сфере, так и в сфере товарного обращения. Действие указанного механизма в монетарной сфере может быть обеспечено использованием адекватного конкретным макроэкономическим условиям набора методов (прямых и косвенных) и инструментов (изменение учетной ставки и минимальной резервной нормы, а также операции на открытых рынках) денежно-кредитной политики. Эффективное функционирование элементов указанного механизма в сфере товарного обращения предопределяется применением мер антимонопольной политики, направленных на создание конкурентной среды и противодействие монополистическим тенденциям. Расширение целей денежно-кредитной политики, обеспечивающее воздействие ее мер на показатели как денежного, так и товарного рынков, состоит во включении в число целей денежно-кредитной политики достижения равновесия этих рынков. Выбор такой цели позволяет использовать в качестве ориентира этой политики конкретные и поддающиеся воздействию макроэкономические переменные.

Важным условием выбора методов и инструментов денежно-кредитной политики является их воздействие как на товарный, так и на денежный рынки. В этом случае достигается взаимосвязанная динамика этих рынков, являющаяся условием их сбалансированности. Меры, направленные на регулирование лишь какого-либо одного из этих рынков, способны создавать дисбаланс в экономической системе и тем самым приводить к угрозе турбулентных явлений.

Обеспечение динамики процентной ставки, связанной с рентабельностью в реальном секторе и способной воздействовать на расширение объемов банковского кредитования как направление антиинфляционной политики, предполагает превращение процентной ставки в основной инструмент взаимосвязи товарного и денежного рынков. Предпосылками такого использования процентной ставки является ее непосредственное воздействие, во-первых, на мультиплицирование денег; во-вторых, на доходность инвестиционных проектов; в-третьих, на

рентабельность производственного сектора. Тем самым процентная ставка в значительной мере влияет на процессы, протекающие на товарном и денежном рынках и соответственно на их сбалансированность. Вследствие динамики процентной ставки устанавливается равновесие между спросом на деньги и их предложением. Это равновесие обеспечивает соответствие между денежной и товарной массами и определяет относительную стабильность общего уровня цен. Отрыв динамики процентной ставки от изменений спроса на деньги и их предложения, а также от рентабельности в реальном секторе способен подорвать макроэкономическое равновесие и предопределить длительную нестабильность цен. Поэтому регулирование процентной ставки, обеспечивающее равновесие товарного и денежного рынков, способно значительно снизить риски как инфляционного, так и дефляционного процессов.

Использование модели инфляционного таргетирования в сочетании с взаимосвязанной системой кратко-, средне- и долгосрочных процентных ставок как направление антиинфляционной политики Казахстана позволит сочетать меры по снижению темпа роста цен в краткос-

рочном периоде с формированием у хозяйствующих субъектов ожиданий умеренной ценовой динамики в средне- и долгосрочном периодах.

Важным направлением антиинфляционной политики в Казахстан являются меры по противодействию немонетарным факторам инфляционного процесса. Такие меры могут быть разделены на тактические и стратегические. К первым относятся обеспечение свободного доступа производителей на товарные рынки, ужесточение контроля над ценообразованием в монополизированных отраслях, введение процедур предварительного уведомления о предполагаемом повышении цен производителями, оптовыми и розничными компаниями. Стратегические меры по противодействию инфляционным тенденциям должны включать: разработку и реализацию политики доходов домашних хозяйств, позволяющую координировать динамику зарплат, пенсий, пособий, а также предпринимательских доходов со среднесрочной динамикой товарной массы; диверсификацию национальной экономики на основе ее модернизации; увеличение товарного предложения в потребительском секторе за счет продукции отечественных производителей.

УДК:339.722

ЗОЛОТО КАК ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА В ЭКОНОМИКЕ

Кошкина О.В.

*Заместитель декана финансово-экономического факультета, Магистр
Казахстанско-Британский технический университет*

Золото является самым главным и надежным средством сохранения сбережений. И даже сейчас в столь быстро меняющемся мире, продолжает пользоваться огромным спросом.

В середине апреля 2011 года впервые в истории современных рынков цена тройской унции (31,3 г.) желтого драгметалла превысила отметку в \$1500.

Традиционно считается, что золото является наиболее эффективным инструментом хеджирования от инфляционных рисков при долгосрочных вложениях.

Не менее важной характеристикой драгметалла является его низкая корреляция с другими финансовыми активами, иными словами динамика золота меньше подвержена общерыночным влияниям. Последнее особенно наглядно было продемонстрировано в период острой фазы нынешнего кризиса, когда при повсеместном снижении фондовых и товарных индикаторов, "золотые" котировки демонстрировали планомерный рост. Покупки драгметалла позволяют застраховаться от непредсказуемых колебаний валютного рынка, в частности от чрезмерного ослабления доллара, который после кризиса Бреттон-Вудской системы фактически взял на себя функции общемировых денег, исконно принадлежавшие золотому металлу. При этом последние годы американская валюта перестала надежно справляться с возложенной на нее ролью, и на

вновь золото стало, в качестве проверенного индикатора всеобщей меры стоимости.

Описанные достоинства характерны для золота как инвестиционного актива, но помимо этого рассматриваемый драгметалл еще является и традиционным биржевым товаром, имеющим свои специфические свойства. И в этом разрезе главное достоинство физического золота - это отсутствие кредитного риска, свойственного другим финансовым активам. Золото, как товар, - не является, в отличие от ценных бумаг или валют, чьим-то обязательством, что особенно важно в нынешних экономических реалиях, когда эффективность действующей мировой финансово-кредитной парадигмы ставится под сомнение. В итоге, спрос на золото стабилен и в условиях нормального функционирования финансовых рынков, и во времена политических и экономических потрясений.

Цена на золото формируется под влиянием динамики спроса и предложения на рынке. В то же время за последнее десятилетие структура покупателей и продавцов драгметалла претерпела существенное изменение.

Так, если проанализировать ситуацию с предложением золота, можно отметить несколько ключевых тенденций. Во-первых, по-прежнему главным фактором предложения драгметалла на рынке остается добыча, её доля в общем объеме стабильно

держится в районе 60%. Вторым крупнейшим источником получения металла является вторичная переработка. На эти два компонента приходится более 99% всего годового предложения золота. Оставшаяся часть - это продажи металла из резервов Центральными Банками и международных организаций. При этом раньше государственный сектор более активно продавал золотые запасы. До кризиса доля продаж НБРК в общем объеме предложения золота на рынке превышала 8%, по итогам же 2010 года госсектор оказался нетто-покупателем желтого металла (+80 тонн), что в целом неудивительно, учитывая возросшие инфляционные риски и наметившиеся "валютные" противостояния среди различных государств.

Главными поставщиками золота на сегодняшний день являются пять стран: Китай, США, Австралия, Россия, ЮАР, - на них приходится почти половина всего добываемого золота в мире. Интересно, что в начале 70-х годов прошлого века почти 75% мировой добычи приходилась всего на одну страну - ЮАР, теперь позиции африканской республики менее значимы.

При этом средняя себестоимость добычи одной унции металла, по различным оценкам, составляет около \$860. Конечно, у разных производителей это цифра варьируется в зависимости от расположения шахты, глубины залежей, качества руды и т.д., но вывод о том, что на сегодняшний день добыча золота высокорентабельна, справедлив для большинства предприятий - недропользователей. С большой долей уверенности можно говорить, что цены на золото в обозримом будущем вряд ли опустятся ниже порога рентабельности, так как в этом случае добыча резко сократится, и перекосы в спросе и предложении толкнут цены на золото вверх.

Как отмечалось выше доля добычи в общем годовом предложении золота в мире составляет лишь 60%, оставшаяся часть приходится на переработку золотого лома. Благодаря своим уникальным химическим свойствам, золотой металл практически не подвержен разрушениям, поэтому почти все золото, когда-либо добытое человеком, продолжает в настоящее время существовать в различных формах. Так, на конец 2010 года общий объем накопленного золота в мире составлял 166 600 тонн, при этом почти 70% из них были добыты за последние полвека. В основном предложение золотого лома обеспечивается за счет утилизации изделий из ювелирной продукции. Существует прямая зависимость между ценами на драгметалл и динамикой предложения сырья для переработки. В итоге, при росте цен на золото предложение активно начинает увеличиваться, что должно теоретически сдерживать дальнейший рост котировок золота, но так происходит не всегда. В частности, текущая ситуация на рынке является тем самым исключением.

Несмотря на столь высокую активность продавцов, цены на золото в 2010 продемонстрировали рост на 26%. Более того еще столько же котировки прибавили только за I квартал 2011 года, что свидетельствует о том, что возрастающее предложение не успевает за еще более стремительным ростом спроса. Этот спрос на сегодняшний день, обеспечивают покупатели-инвесторы.

Вклад ювелиров в общий спрос на сегодняшний день составляет чуть более 50%. При этом к основным потребителям золота для целей ювелирного производства можно отнести Индию, Китай, США и Россию. Индусы и китайцы - крупнейшие покупатели золотых украшений, что обусловлено религиозными и социокультурными особенностями этих стран.

Еще около 9% от годового объема потребления золотого металла приходится на отрасли электроники, химическую промышленность, медицину, дизайнерские и другие услуги (чеканка монет, медалей и т.п.).

Огромный вклад в потребление золотого металла в настоящее время вносят инвестиционные покупки. В связи с тем, что основная часть транзакций с инвестиционным металлом проходит вне биржи, оценить реальные объемы этой категории спроса достаточно сложно. И все же, несмотря на трудности счета, по общей динамике потребления золота можно утверждать, что за последние 5 лет спрос на желтый металл со стороны инвесторов в физическом выражении вырос вдвое, а в стоимостном - в 7 раз.

Как уже отмечалось выше, высокий спрос на драгметалл в последние годы обусловлен его уникальными защитными свойствами, позволяющими в периоды экономических потрясений обезопасить свои вложения. Не зря на этом фоне Центральные банки и международные организации, традиционно в предыдущие годы продававшие золото из своих запасов, в 2010 году были чистыми покупателями. В целом на госсектор приходится около 20% всех мировых запасов золота.

Хранятся государственные золотые резервы преимущественно в слитках. Что касается частных инвесторов, то их инструментарий для вложений в драгметалл куда более широкий. В частности наиболее консервативные участники, по образцу госструктур, имеют возможность покупки физического металла в виде слитков, монет и медальонов. К тому же весьма распространены металлические счета в банках. Они бывают двух видов: счета ответственного хранения и обезличенные металлические счета. Многие дилеры на рынке золота выпускают свои собственные золотые облигации, номинал и купонные выплаты которых номинированы в золоте, и расчеты по ним могут осуществляться как через поставку металла, так и в денежной форме. Из наиболее распространенных биржевых инструментов инвестирования, в первую очередь, стоит выделить ценные бумаги специализированных золотых фондов (ETF). Эти бумаги полностью обеспечены физическим золотом, хранящимся на счетах организаций-эмитентов бумаг. Так, крупнейшие в этой сфере фонды: SPDR, GBS и iShares - владеют более 1500 тонн золота, при этом еще в начале 2005 года объем золота в хранилищах этих фондов не превышал 300 тонн. Еще один инструмент вложения в золото - это фьючерсные и форвардные инструменты. При этом покупка этих деривативов скорее является опосредованным способом инвестирования в драгметалл, поскольку 99% биржевых производных инструментов на золото являются беспоставочными, соответственно расчеты по ним проходят в денежной форме и не приводят к переходу прав собственности на физический металл. Чаще всего покупки фьючерсных и форвардных контрактов осуществляют с целью получения спекулятивной (курсовой) прибыли от роста (падения) цен на драгметаллы или для хеджирования производителями своих контрактных позиций.

Также к косвенным способам инвестирования в золото можно отнести покупки акций золотодобывающих компаний, но в силу специфических корпоративных особенностей эмитентов этих бумаг, риски подобного вложения существенно выше, чем в случае прямой покупки физического золота, поэтому такой вид вложений подходит далеко не всем.

В целом, анализируя дальнейшие перспективы цен на золото можно отметить, что главным риском для рын-

ка является сокращение инвестиционного спроса. При этом, если даже предположить, что мировая экономика в ближайшее время выйдет на траекторию здорового фундаментального роста (что крайне маловероятно) и большой потребности в золоте как страховки от экономических угроз не будет, цены на драгметаллы не обязательно резко снизятся, ведь в этом случае активизируется промышленный и потребительский спрос (благополучие людей будет расти, и ювелирная промышленность и другие отрасли активнее будет закупать зо-

лотое сырье). В итоге золото с одной стороны как защитный финансовый актив, с другой - используемый в промышленности биржевой товар, зачастую действуют в противофазе, позволяя ценам более плавно реагировать на смену экономических циклов.

По этой причине ожидается, что в 2011 году после резкого взлета в первом полугодии цены на золото стабилизируются, и средняя цена одной унции золотого металла по итогам всего года составит около \$1450, что в целом соответствует общерыночному консенсусу.

Таблица 1- Прогнозы инвестиционных компаний

Инвестиционные компании	2011
Barclays	1 4 8 9
Commerzbank AG	1 5 0 0
Deutsche Bank AG	1 5 7 1
BNP Paribas	1 5 0 0
Societe Generale	1 4 7 5
Credit Suisse Group	1 4 7 0
UniCredit Markets & Investment Banking	1 5 0 0
JPMorgan Chase & Co	1 4 6 2
Bank of America Merrill Lynch	1 4 2 5
VTB Capital	1 0 5 0
Kalita-Finance	1 4 5 0
Медиана	1 4 7 5
Составлено автором по данным компаний	

Производство золота в Казахстане на сегодняшний день выглядит следующим образом. В первом полугодии 2011 года выросло на 60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сообщило в четверг агентство по статистике. По информации ведомства, в январе-июне 2011 года в стране произведено 8,485 тонн аффинированного золота. В том числе в июне - 1,639 тонн. За отчетный период, по данным статистиков, было произведено 18, 832 тонн необработанного и полуобработанного золота. Это на 57,9% больше, чем в первом полугодии прошлого года. Необработанного и полуобработанного серебра было произведено 312,9 тонн, что на 20,5% больше, чем в аналогичном периоде 2010 года. В прошлом году объем производства необработанного золота в Казахстане составил 29,9 тонн, в том числе золото аффинированное - 13,3 тонн. В среднем, рост составил 30%. Министерство индустрии и новых технологий ставит задачу к 2014 году выйти на производство золота свыше 70 тонн ежегодно.

Нацбанк Казахстана с 2012 г. будет выкупать в резервы всё предназначенное для экспорта аффинированное золото в слитках, сообщил центробанк. До 1 января 2012 г. экспортеры золота смогут выполнить свои контракты, сохранив облегченный

порядок государственного контроля.

В настоящее время система обложения НДС стимулирует производителей вывозить золото.

Крупнейшим в Казахстане производителем драгоценных металлов является компания Казцинк, контролируемая швейцарской Glencore International AG.

Определенное влияние на котировки золота оказала макроэкономическая статистика еврозоны. Индекс потребительского и предпринимательского доверия к экономике 17 стран зоны единой европейской валюты в октябре текущего года снизился на 0,2 пункта по сравнению с сентябрем - до 94,8 пункта с 95 пунктов в предыдущем месяце.

Рост цен на золото в 2010 году на 30% стал рекордным, за сентябрь золото подешевело на 11%, а за третий квартал подорожало на 8%. Десятилетний период роста стоимости металла стал самым продолжительным периодом увеличения цены, по крайней мере, с 1920 года.

Основными факторами поддержки стоимости золота, которое рассматривается инвесторами как более надежная альтернатива нестабильным валютам и подверженным серьезным колебаниям акциям компаний, остаются долговой кризис в Европе и ускорение инфляции в разных странах.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Садыкова А.К., ст. преподаватель
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза, г. Караганда

Как всякая профессиональная деятельность, осуществляемая длительное время, оценочная деятельность, наряду с использованием общих экономических и юридических понятий и терминов, выработала свой собственный тезаурус, который отражает ее особенности. Естественно, что в нем, наряду с вновь возникшими, много понятий и терминов, заимствованных из западной теории и практики оценки, функционирующих более длительное время. Для овладения теорией и технологией оценки их необходимо определить.

Оценочная деятельность в соответствии с законом "Об оценочной деятельности в Республике Казахстан" состоит в деятельности по установлению в отношении объектов гражданских прав рыночной или иной стоимости.

Сфера оценочной деятельности включает операции при купле, продаже, аренде, залоге и страховании объекта недвижимости, при инвестировании в собственность, при слиянии и поглощении предприятий, при установлении цены размещения эмитируемых акций, при исполнении прав наследования и судебного приговора, оценки бизнеса и услуг [1].

Объект оценочной деятельности (объект оценки) может включать:

- недвижимое имущество;
- предприятия в целом, как действующие, так и находящиеся в процессе ликвидации
- движимое имущество;
- машины и оборудование;
- ценные бумаги;
- имущественные права, не овеществленные в ценных бумагах и могущие, в соответствии с действующим гражданским законодательством, являться предметами сделок до их отчуждения;
- интеллектуальная собственность и нематериальные активы;
- различные услуги.

Субъект оценочной деятельности - это индивидуальные предприниматели (оценщики, эксперты), а также хозяйственные общества (товарищества), осуществляющие коммерческую оценочную деятельность с соблюдением условий и требований, установленных законом об оценочной деятельности РК.

Денежный поток - денежные суммы, возникающие в определенной хронологической последовательности. Различают традиционные и нетрадиционные денежные потоки. Под традиционными денежными потоками понимают та-

кие потоки, когда после одного или нескольких периодов (временной интервал между притоками и оттоками денежных сумм) оттоков следует период денежных притоков. Для традиционных денежных потоков свойственна одна внутренняя норма окупаемости, т. е. ставки доходности при которых равны нулю [2].

При оценочной деятельности можно провести понижающую корректировку будущих денежных доходов (потоков) с тем, чтобы отразить неопределенность их получения. Однако при заданном уровне будущих денежных доходов уровень риска закладывают в расчеты путем использования более высокой ставки дисконта, поскольку, чем выше уровень риска, тем ниже текущая стоимость будущих денежных потоков.

Риск - вероятность получения будущих денежных поступлений, не соответствующих ожидаемым. Любая оценочная деятельность объектов собственности подвержена рискам как финансового рынка (рисуку изменения ставки дохода, изменению обще рыночных цен, инфляции, финансовому риску, риску ликвидности), так и рискам, присущим рынкам недвижимости, бизнесу и услугам (систематическим, несистематическим и случайным рискам) [3].

Стоимость - денежный эквивалент рыночного обмена. Под рыночной стоимостью объектов гражданских прав понимают наиболее вероятную величину сделки, в результате которой объект будет продан на открытом рынке в условиях конкуренции среди продавцов и покупателей, когда те и другие действуют добровольно, разумно, располагая всей необходимой информацией, а на цене не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Рыночную стоимость собственности иначе называют стоимостью при обмене - в отличие от стоимости в использовании (или потребительской стоимости), которая отражает ценность объекта для конкретного собственника.

Рыночная стоимость объекта оценки - наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Инвестиционная стоимость имеет понятие, сходное с термином "стоимость в использовании", означает стоимость объекта оценки для

конкретного инвестора, который собирается купить оцениваемый объект или вложить в него свои финансовые средства. Расчет инвестиционной стоимости производят исходя из ожидаемых данным инвестором доходов и конкретной ставки их капитализации. Инвестиционную стоимость рассчитывают обычно при оценке для конкретного инвестиционного проекта либо объекта, приносящего доход. Данный вид стоимости носит субъективный характер.

Стоимость объекта оценки с ограниченным рынком - стоимость объекта оценки, продажа которого на открытом рынке невозможна или требует дополнительных затрат по сравнению с затратами, необходимыми для продажи свободно обращающихся на рынке товаров.

Стоимость замещения объекта оценки - сумма затрат на создание объекта, аналогичного объекту оценки, в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, с учетом износа объекта оценки.

Стоимость воспроизводства объекта оценки - сумма затрат в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, на создание объекта, идентичного объекту оценки, с применением идентичных материалов и технологий, с учетом износа объекта оценки.

Стоимость объекта оценки при существующем использовании - стоимость объекта оценки, определяемая исходя из существующих условий и цели его использования.

Стоимость объекта оценки для целей налогообложения - стоимость объекта оценки, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных правовых актов (в том числе инвентаризационная стоимость).

Ликвидационная стоимость объекта оценки - стоимость объекта оценки в случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок, меньше обычного срока экспозиции аналогичных объектов.

Утилизационная стоимость объекта оценки - стоимость объекта оценки, равная рыночной стоимости материалов, которые он в себя включает, с учетом затрат на утилизацию объекта оценки.

Специальная стоимость объекта оценки - стоимость, для определения которой в договоре об оценке или нормативном правовом акте оговариваются условия, не включенные в понятие рыночной или иной стоимости, указанной в настоящих стандартах оценки [4].

Процесс оценки может быть разделен на ряд последовательных стадий:

1. Определение проблемы (постановка задачи).
2. Предварительный осмотр объекта и заключение договора на оценку, составление плана работ.
3. Сбор, проверка и анализ данных.
4. Применение трех подходов к оценке стоимости объекта собственности и выбор метода (методов) оценки в рамках каждого из подхо-

дов к оценке и осуществление необходимых расчетов.

5. Согласование результатов, полученных с помощью различных подходов.

6. Подготовка отчета и заключения об оценке.

1-я стадия. Определение проблемы

Данная стадия оценки подразделяется на этапы:

- формулирование цели и функции, предполагаемое использование оценки;
- определение вида стоимости;
- идентификация объекта и прав, связанных с имуществом, подлежащим оценке;
- определение даты оценки;
- ознакомление заказчика с ограничительными условиями.

Определение цели оценки - очень важный этап. От цели оценки зависит выбор ее методики. Неправильно сформулированная цель оценки влечет за собой использование неадекватной методики оценки и ошибочный результат. В связи с этим в отчете по оценке необходимо указать, что данная оценка действительна лишь для цели или целей, указанных в данном отчете. Использование полученных результатов в других целях некорректно.

Определение вида стоимости. На этом этапе исходя из сформулированной цели и функции оценки выбирается один из видов стоимости, закрепленных в стандартах оценки, обязательных к применению всеми субъектами оценочной деятельности

При идентификации объекта собственности указываются его наименование, инвентаризационный номер (если объект недвижимости или машины), местоположение и другие реквизиты и фактические характеристики. При идентификации объекта собственности необходимо определить связанные с ним юридические права. Клиент может иметь право лишь на аренду или ограничительные права на использование имущества, собственность может быть заложена и т.д. Принципы сбалансированности, экономической величины и экономического разделения позволяют установить, какого рода информация следует собирать [5].

Важнейший момент при осуществлении оценки объекта собственности - выявление предмета оценки, т. е. того, что подлежит оценке, - весь комплекс имущественных прав на объект или некоторые имущественные права.

Принцип изменения повышает для оценщика значение выбора эффективной даты оценки. При отсутствии указания на конкретную дату можно использовать отчет, об оценке спустя несколько лет после определения стоимости объекта оценки.

Дата оценки - это момент времени, в который выполняется оценка. С течением времени стоимость объектов собственности изменяется. В связи с этим необходимо установить с самого начала дату оценки. Это может быть дата его осмотра, дата судебного разбирательства, свя-

занного с разделением имущественного комплекса, и др.

Вторая стадия оценки - это предварительный осмотр объекта и заключение договора на оценку. Эта стадия оценки включает:

1. Предварительный осмотр объекта и знакомство с его администрацией.
2. Составление графика работ по оценке.
3. Определение источников и способов сбора информации.
4. Определение состава группы экспертов-оценщиков.
5. Составление задания на оценку и календарного плана.
6. Подготовку и подписание договора на оценку, и определение суммы гонорара [6].

3-я стадия. Использование трех подходов для определения величины стоимости собственности.

Существует три основных подхода к оценке собственности, которые должны быть использованы для оценки любого объекта: рыночный, доходный, затратный.

Рыночный подход - общий способ определения стоимости собственности, в рамках которого используется один или более методов, основанных на сравнении данного объекта собственности с аналогичными уже проданными объектами. Основан на принципе замещения.

Доходный подход - общий способ определения стоимости собственности, в рамках которого используется один или более методов, основанных на пересчете ожидаемых доходов. Основан на принципе ожидания.

Затратный подход (подход на основе активов) - общий способ определения стоимости предприятия, в рамках которого используется один или более методов, основанных непосредственно на исчислении стоимости активов. Основан на принципах замещения, наилучшего и наиболее эффективного использования, вклада, сбалансированности, экономической величины

и экономического разделения [7].

4-я стадия. Согласование результатов. Согласование - это процесс, в ходе которого для достижения окончательной оценки стоимости выносятся определенные логические суждения. Перед его началом оценщик просматривает все факты и проверяет точность вычислений. Все допущения проверяются на разумность и надежность. В ходе процесса согласования оценщик проверяет применимость принципов оценки на различных этапах процесса оценки. Обычно в результате согласования оценщик представляет клиенту единственную величину стоимости. Хотя в случае невозможности выведения единой величины возможно предоставление диапазона стоимости.

5-я стадия. Отчет о результате оценки стоимости. В качестве последнего шага оценщик пишет отчет о своих выводах и заключениях, которые он затем передает клиенту.

Литература:

- 1 Закон РК "Об Оценочной деятельности" 2000г.
- 2 Международные стандарты оценки / Микерин Г.И. М.: ИНТЕР РЕКЛАМА, 2003.
- 3 А.Г. Грязнова, М.П. Федотова. Оценка недвижимости: учебник М. Финансы и статистика 2007г.
- 4 Тарасевич Е.И. Оценка недвижимости. Изд-во СПбГТУ 2007.
- 5 Тэпман Л.Н. Оценка недвижимости. Учебное пособие М. 2006.
- 6 Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учебное пособие для вузов. / С.В. Валдайцев. -- GUMER-INFO, 2007, с.720.
- 7 Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://www.gumer.info/>.
- 7 Оценка бизнеса. / Под ред. Грязновой А.Г., Федотовой М.А. М.: "Финансы и статистика", 2009.

УДК: 657.922 (075.8) (574)

ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА: 20 ЛЕТ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Дуйсембаев А.А., к.э.н., доцент, зав. кафедрой Маркетинга
Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Оценивая итоги рыночных преобразований в казахстанской экономике за годы независимости, необходимо, прежде всего, отметить постепенный и поэтапный переход к формированию казахстанской модели устойчивого социально-экономического развития.

Первый этап проведения рыночных преобразований условно можно определить с 1992 по 1997 год. Во время этого периода происходил процесс перехода казахстанского общества от распределительной административно-командной системы отношений к рыночной, основанной на частной собственности и конкуренции [1].

Главными достижениями в проведении первого этапа рыночных реформ являются:

- сохранение стабильной социально-политической обстановки в стране;
 - введение национальной валюты;
 - наполнение казахстанского рынка потребительскими товарами;
 - вхождение Казахстана в мировое сообщество, вступление в международные финансовые институты;
 - окончательный отход от принципов административно-командной экономики.
- В 1991-1995 годах происходило значительное

падение производства товаров и услуг. Валовой внутренний продукт в 1995 году по сравнению с 1990 годом сократился на 38,6%, реальная заработная плата - на 69,9%, назначенная пенсия - на 77,3%, инвестиции в строительство - на 64,1%.

Основными направлениями экономических реформ на стадии макроэкономической стабилизации стали:

-принятие в 1995 году Конституции Республики Казахстан;

-разрешение продажи права пользования земельными участками, находившимися в собственности предприятий;

-либерализация цен на нефть, нефтепродукты, хлеб и хлебобулочные изделия, муку, пшеницу и другие крупы;

-принятие законов: о банкротстве; об

антимонопольной деятельности; о бюджетной системе; о Национальном банке; о нефти; о налогах и обязательных платежах; о приватизации; о государственной поддержке прямых инвестиций, о рынке ценных бумаг и др.

-подписание контрактов о передаче ряда крупных нефтегазовых и горно-металлургических предприятий иностранным инвесторам;

-подписание ряда соглашений с международными финансовыми организациями о предоставлении займов для обеспечения стабилизационных и структурно-институциональных реформ;

-проведение пенсионной, жилищно-коммунальной и образовательной реформы.

Макроэкономические показатели данного периода представлены в таблице 1.

Таблица 1

Валовой внутренний продукт по видам деятельности (1991-1997гг.)*

	1991		1995		1997	
	Млн. тенге	Доля ВВП, %	Млн. тенге	Доля ВВП, %	Млн. тенге	Доля ВВП, %
<i>Валовой внутренний продукт</i>	85 863,1	100,0	1014190,0	100,0	1672142,5	100,0
<i>Промышленность</i>	23 323,2	27,2	238 732,7	23,5	357 452,4	21,4
<i>Сельское, лесное и рыбное хозяйство</i>	25 304,0	29,5	125 043,4	12,3	190 737,6	11,4
<i>Строительство</i>	7 922,6	9,2	65 500,9	6,5	70722,8	4,2
<i>Транспорт</i>	5 867,9	6,8	94 999,9	9,4	172 744,9	10,3
<i>Торговля и сфера обращения</i>	6 970,2	8,1	174 642,1	17,2	261 643,4	15,6
<i>Здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение</i>	2 761,6	3,2	23 576,6	2,3	43 979,4	2,6
<i>Образование</i>	4 241,4	4,9	39 456,6	3,9	74 296,6	4,4
<i>Финансы, кредит, страхование</i>	2 341,8	2,7	12 629,0	1,2	18 056,7	1,1
<i>Услуги по финансовому посредничеству, измеряемые косвенным</i>	-2 054,2	-2,5	-6 696,1	-0,7	-8 041,4	-0,5

*[2] Составлено на основе данных www.stat.kz

Второй этап: 1998-2005 годы.

Главным направлением социально-экономической политики в этот период стало построение модели посткризисного развития экономики, основанной на высоких темпах освоения месторождений нефти и газа с целью обеспечения реанимации отраслей не нефтяного сектора и существенного повышения доходов государственного бюджета.

Второй этап развития казахстанской экономики начался с 1998 года после принятия Стратегии развития "Казахстан-2030". С принятием данного документа начался созидательный процесс по достижению долгосрочных целей и приоритетов развития, по построению устойчиво развивающейся экономики страны. Если в 1998 году, вследствие мирового финансово-экономического кризиса, еще наблюдался экономический спад по сравнению с предыдущим годом на 1,9%, то уже в 1999 году экономический рост составил 2,7%, а в 2000 году - 9,8%.

Экономический рост в посткризисные годы в Казахстане был обусловлен действием следующих факторов:

о Восстановительный рост, который выразился в полном или частичном восстановлении производства товаров и услуг. Это, прежде всего, производство черных и цветных металлов, электро- и теплоэнергетики, продуктов питания,

строительных материалов, текстильных и швейных изделий, услуг транспорта и связи и т.д.

о Конъюнктурный рост, который связан с развитием отраслей, спрос на продукцию которых на мировом рынке постоянно высокий. В условиях Казахстана это, прежде всего, развитие добычи нефти и газа.

о Системный рост происходит вследствие внедрения новых сегментов производства товаров и услуг. К этому фактору необходимо отнести развитие малого предпринимательства, финансового сектора, торговлю недвижимостью, а также автомобилями, развитие производства товаров и услуг в секторе домашних хозяйств.

о Инновационный рост происходит вследствие реализации в Казахстане "Стратегии индустриально-инновационного развития" и находится в стадии становления. Этот фактор пока что оказывает незначительное влияние на развитие казахстанской экономики. Наиболее быстрыми темпами происходит инновационное развитие в таких сферах, как телекоммуникации и информационное обеспечение.

Экономика Казахстана в течение 2001-2005 гг. имела стабильно высокие темпы экономического роста, которые в среднем составляли 10,2% в год. Макроэкономические показатели за данный период предоставлен в таблице 1.

Таблица 1

Валовой внутренний продукт по видам деятельности (2001-2005гг.)*

	2000		2005	
	Млн. тенге	Доля ВВП, %	Млн. тенге	Доля ВВП, %
Валовой внутренний продукт	2 599 901,6	100,0	7 590 593,5	100,0
Сельское, лесное и рыбное хозяйство строительство	206 872,7	8,0	477 445,0	6,3
Строительство	134 575,3	5,2	594 986,2	7,8
Горная промышленность	339 075,2	13,0	1 198 887,4	15,8
Обрабатывающая промышленность	428 932,7	16,5	914 013,2	12,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	79 551,2	3,1	148 303,1	2,0
Транспорт и связь	298 514,5	11,5	896 814,2	11,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и услуги потребителям	280 895,0	10,8	1 142 799,2	15,1 2
Образование	96 184,0	3,7	263 460,9	3,5
Здравоохранение и социальные услуги	52 466,4	2,0	129 837,5	1,7

*[2] Составлено на основе данных www.stat.kz

Отмечалась высокая инвестиционная активность. Среднегодовой рост добычи нефти и газового конденсата составлял в 2001-2005 гг. 12%.

Третий этап: Индустриальное направление развития экономики Казахстана (2005-2010 годы).

Основные достижения данного периода:

- Развитие малого и среднего предпринимательства;

- Развитие реального сектора экономики;

- Укрепление международных связей

- Разработка и действие антикризисной программы (2007-2009гг)

- Совершенствование финансового сектора Республики

Государственная поддержка малого предпринимательства;

Разработка и действие инновационной экономических программ, концепции и стратегии.

Динамика ВВП Казахстана за эти годы представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика ВВП Казахстана (2006-2010г.г.)

	2006	2007	2008	2009	2010
<i>ВВП, млн. тенге</i>	102137 31,2	1284979 4,0	1605291 9,2	1700764 7,0	2181551 7,0
<i>ВВП, ВВП, млн. долларов США по официальному курсу</i>	81003, 5	104853,5	133440, 7	115306,1	148052,0
<i>Индексы физического объема, в % к предыдущему году</i>	110,7	108,9	103,3	101,2	107,3
<i>Дефлятор, в % к предыдущему году</i>	121,5	115,5	121,0	104,7	119,6
<i>ВВП на душу населения, тенге</i>	667211 ,6	829865,3	1024175 ,1	1056803, 5	1336465, 9
<i>ВВП на душу населения, долларов США, по официальному курсу</i>	5291,6	6771,6	8513,5	7164,8	9070,0
<i>Индекс физического объема ВВП на душу населения в % к предыдущему году</i>	109,5	107,7	102,2	98,6	105,8
<i>Курс доллара, тенге за 1 доллар США</i>	126,1	122,5	120,3	147,5	147,35
<i>*[2] Составлено на основе данных www.stat.kz</i>					

За 20 лет независимости экономика Казахстана прошла ряд сложных этапов. За этот короткий период страна испытала на себе последствия трех кризисов. Первый системный кризис СССР, второй азиатский кризис 1998 г. и последний, глобальный финансово-экономический кризис 2007/08 гг. Последствия первого кризиса страна преодолела к 1997/98 гг., когда были пройдены самые нижние точки развития. Все эти явления были испытаниями на прочность, которые наша страна успешно

выдержала. Самым сложным экзаменом оказался первый системный кризис, истоки которого находились в союзной экономике [3].

Важным шагом перехода на качественно новые отношения стали приватизация и разгосударствление государственной собственности. Сам процесс приватизации, вызвавшей много яростных споров и острых дискуссий, привел к появлению в стране невиданного ранее класса частных собственников

и свободных предпринимателей.

Так, число наиболее массовой сферы предпринимательства - малого бизнеса (индивидуальных предпринимателей, фермеров, работников МСП) - значительно выросло с 19,0 тыс.

малых предприятий в 1993 г. до 67,0 тыс. в 2000 г. и 675,2 тыс. действующих субъектов МСП в 2011 г. В этой сфере занятость выросла со 132,4 тыс. чел. в 1997 г. до 2,5 млн. 2011г [4]. Динамика субъектов малого бизнеса за 1993 по 2011 годы представлено на рис. 1.

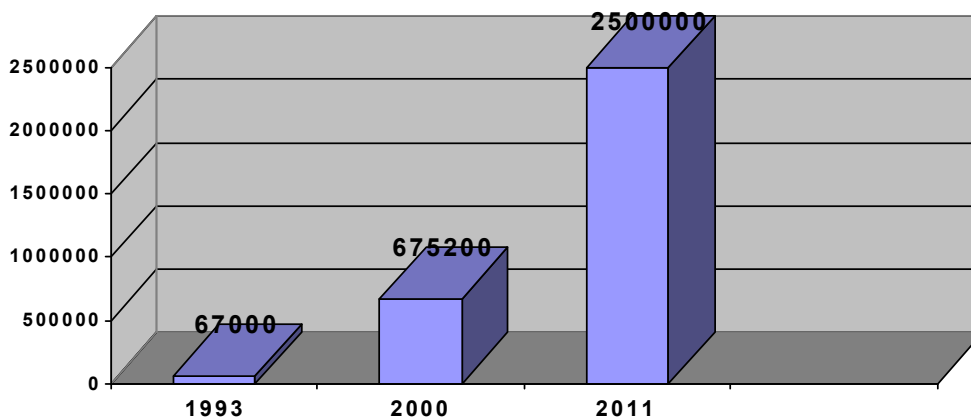


Рис.1 Количество субъектов малого бизнеса (1993-2011гг.)

*Составлено на основе данных [4]

В свою очередь предпринимательство страны обеспечило работой более 6,2 млн. чел., из них 2,7 млн. самозаняты. Выросли доходы населения. Среднемесячная зарплата увеличилась с 6 тыс. тенге в 1998 г. до 24 тыс. в 2000 г. и до 93 тыс. в 2011 г. В результате более чем в 5 раз сократилась доля населения с доходами ниже прожиточного минимума (рис. 2).

Налоговые и иные поступления в бюджет выросли за 20 лет с 7,1 млрд. тенге в 1993 г. до 3 505,3 млрд. в 2009 г. Всего за первое 10-летие в период с 1992 по 2000 г. в бюджет поступило 2,1 трлн. тенге, а за период 2006-2009 гг. общая сумма поступлений в бюджет составила 12,8 трлн. тенге, в том числе налоговых поступлений на 9,6 трлн [5].

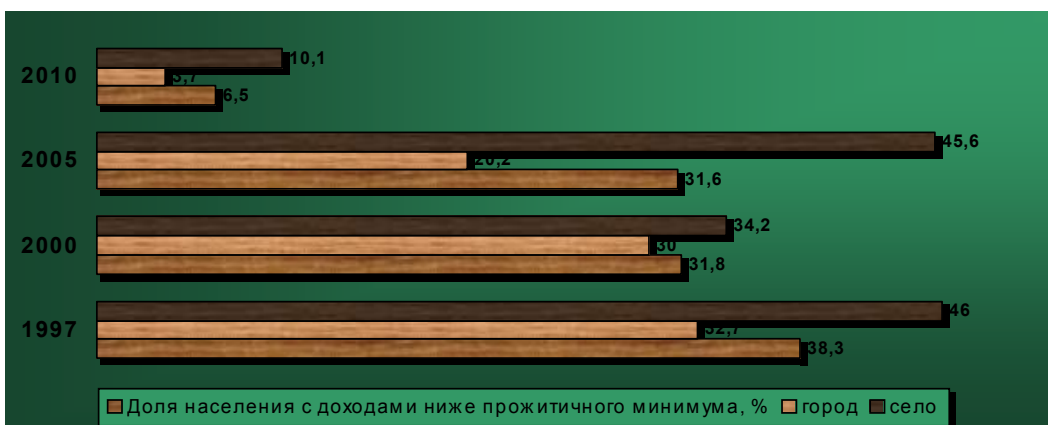


Рис.2 Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %

*Составлено на основе данных [4]

Динамика налоговых и иных поступлений, а также общая сумма поступлений за 20 лет представлено на рисунках 3, 4.

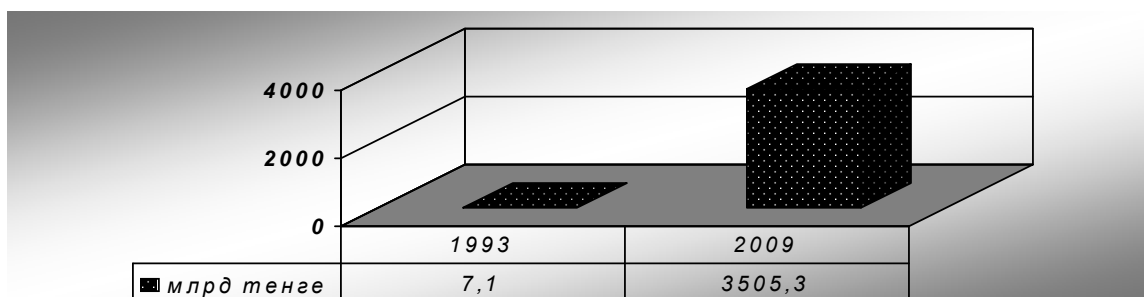


Рис.3 Налоговые и иные поступления в бюджет РК

Составлено на основе данных [5]

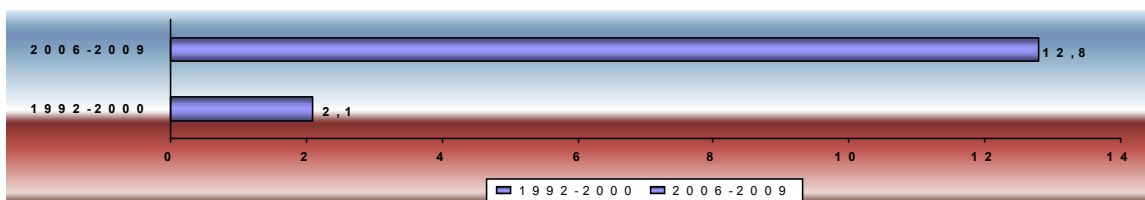


Рис.4 Общая сумма поступлений в бюджет РК

*Составлено на основе данных [5]

Основными факторами роста национальной экономики Казахстана стали: быстрое восстановление и прогрессирующее развитие базовых отраслей - нефтегазового сектора, горнодобывающей и металлургической промышленности, транспорта и связи, сельского хозяйства. На эти сферы в 2009/10 г. приходилось 86% валового выпуска продукции страны, в том числе доля горнодобывающей отрасли составила 48,4%. Казахстану за 20 лет удалось выработать и реализовать результативную инвестиционную политику. Был определен стратегический инвестиционный курс, проводилась ясная инвестиционная политика, создан

благоприятный климат, законодательно гарантированы долгосрочные инвестиции, обеспечена стабильность сохранения и исполнения заключенных соглашений.

В результате за годы независимости достигнуты рекордные значения, объем иностранных инвестиций в экономику страны превысил 131,9 млрд. долл. Более 71% приходится на последние 5 лет. Объем ПИИ в Казахстан в 2010 г. составил 17,3 млрд [6].

Один из основных интегральных показателей развития страны - рост внутреннего валового продукта (ВВП). Динамика внутреннего валового продукта (ВВП) РК за годы независимости представлены на рисунке 5 [7].

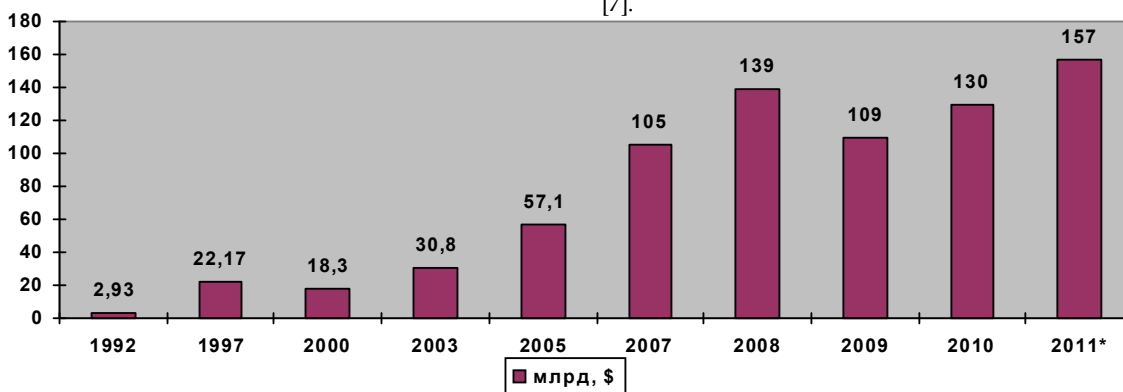


Рис.5 Динамика внутреннего валового продукта (ВВП) РК

*2011 год (январь-октябрь)[7]

Объем ВВП Казахстана за 20 лет вырос в 53,6 раза и вместе с итогами 2011 г. составит 994,5 млрд. долл. Этот показатель сравним с годовым уровнем ВВП Турции, Ирана. Анализ динамики ВВП страны за 20 лет показывает новые тенденции развития. Растет удельный вес ВВП Казахстана по сравнению с другими странами. Так, к ВВП России за сравниваемый период он увеличился на 3,4%, Швеции - 29,4%, Украины - на 32,8% и практически достиг ее уровня.

Изменилась динамика ВВП на душу населения. За период 1996-2010 гг. этот показатель в Казахстане вырос в 3,7 раза. И в настоящее время Казахстан входит

(по данным ООН за 2008 г.) в группу стран с уровнем доходов выше среднего. По ВВП на душу населения в 2009 г. Россия занимала по расчетам МВФ 53-е место в мире, Казахстан, соответственно, 69-е и 60-е место, Украина - 90-е и 81-е место, Китай - 97-е и 90-е место, Узбекистан - 130-е и 120-е место в мире [8]. Казахстан в 2010 г. превысил на 1 603 долл. среднемировой показатель ВВП на душу населения, который составил 11 100 долл. ВВП на душу населения Казахстана и ряда стран по ППС (по покупательской способности) предложено на рис.6 [9].

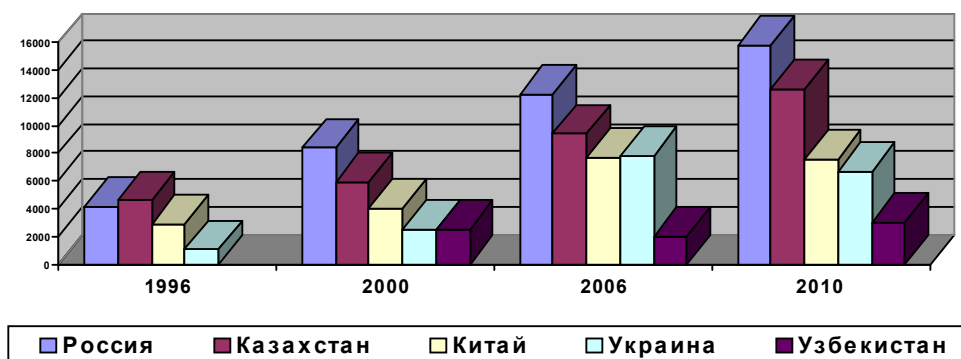


Рис. 6. ВВП на душу населения Казахстана и ряда стран по ППС (по покупательской способности), \$

*Составлено на основе данных [9]

Эти результаты были достигнуты вследствие высоких темпов развития страны, благоприятной мировой конъюнктуры, динамичного развития малого и среднего бизнеса, подъема сферы услуг, ряда несырьевых отраслей.

Казахстан добился одних из самых высоких темпов развития национальной экономики. Средние темпы развития экономики за последнее 10-летие составили 6,7%, а максимальное значение - 10,7% - достигнуто в 2006 г. Эти достижения выводят страну в разряд

динамичных экономик мира.

Важные сдвиги произошли в структуре потребительских бюджетов. Наряду с тем, что каждая семья расширила свое участие в строительстве жилья за свой счет, свидетельствующая о возросших материальных возможностях, качественно изменилось содержание и количественно выросли сами расходы на продовольственные и непродовольственные товары. Динамика потребительских расходов на душу населения в год, представлены на рис. 7.

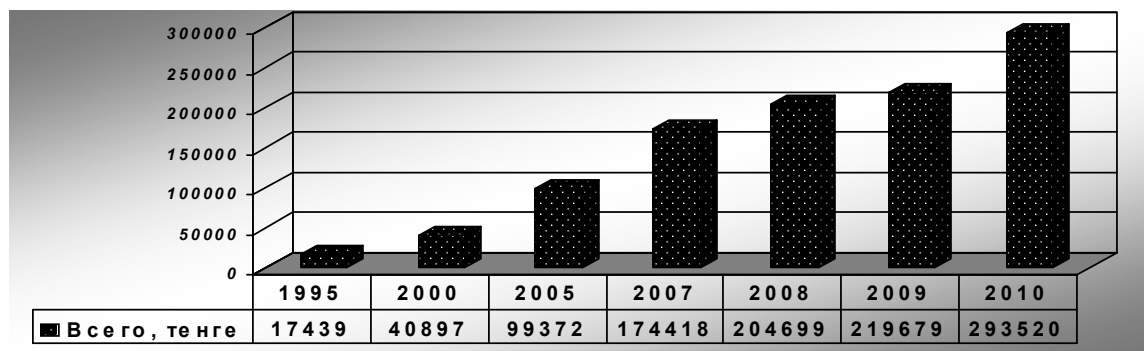


Рис.7 Динамика потребительских расходов на душу населения в год, тенге
*Составлено на основе данных [2]

Как показывает анализ, за период 1995-2010 гг. потребительские расходы среднего казахстанца выросли в 17 раз, или на 276 тыс. тенге в год. Объемы всех расходов не только выросли, но и качественно изменились. В то же время доля трат на питание сократилась с 59% до 41,2, удельный вес расходов на непродовольственные товары практически не изменился, доля платных услуг выросла с 14% до 24,5.

Основные экономические показатели на 2011 год (январь-октябрь) [10]:

ВВП - 214.840 млрд.\$, на душу населения 13,060 млрд.\$ По отчетным данным Агентства Республики Казахстан по статистике в январе-сентябре 2011 года производство ВВП возросло на 7,0%.

Реальный сектор экономики. Объем промышленного производства в январе-октябре 2011 года составил 12920,4 млрд. тенге, что на 4,0% больше по сравнению с январем-октябрем 2010 года. В горнодобывающей промышленности и разработке карьеров в январе-октябре 2011 года индекс физического объема составил 101,9%.

Рынок труда. Численность безработных в октябре 2011 года составила 480,2 тыс. человек. Уровень безработицы достиг 5,3% к численности экономически активного населения. Численность лиц, зарегистрированных в органах занятости в качестве безработных, на конец октября 2011 года составила 86,5 тыс. человек или 1,0% к численности экономически активного населения. Уровень скрытой безработицы по оценке составил 0,3% от экономически активного населения.

Доходы населения. Среднедушевые номинальные денежные доходы населения по оценке в январе-

сентябре 2011 года составили 392,7 тыс. тенге. Прирост по сравнению с январем-сентябрем 2010 года составил 16,0% по номинальным и 6,8% по реальным денежным доходам.

Литература:

1. Основные итоги развития Казахстана за годы независимости / www.kazembassy.by
2. Справочный бюллетень "Казахстан сегодня" / Астана 2011 Агентство по статистике Республики Казахстан 44Р.
3. Экономика Казахстана за 20 лет: достижения и пути дальнейшего развития: Алшанов Р.А. д.э.н., профессор, "Казахстанская правда", 07.07.2011
4. Динамика развития малого и среднего бизнеса / Агентство по статистике Республики Казахстан. www.stat.kz
5. Налоговые и другие доходы бюджета Республики Казахстан / Агентство по статистике Республики Казахстан. www.stat.kz
6. Доклад о мировых инвестициях 2009: Транснациональные корпорации, сельскохозяйственное производство и ...: Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) / unctad.org
7. Динамика валового внутреннего продукта (ВВП) Республики Казахстан за 20 лет / Агентство по статистике Республики Казахстан. www.stat.kz
8. Динамика ВВП на душу населения в разных странах / www.un.org/ru/development/hdr/2010
9. Рейтинг стран по ВВП на душу населения / www.gian.ru
10. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан в январе-октябре 2011 / Агентство по статистике Республики Казахстан. www.stat.kz

МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫҢ МАЗМҰНЫ МЕН ОНЫҢ ТИІМДІЛІГІН АНЫҚТАУДЫҢ ҚАҒИДАЛАРЫ

Мұсатаева Ә., докторант РНД

*Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық
университеті, Қарағанды қ.*

Қазіргі таңдағы кез-келген елде мемлекет және қоғам арасында сапасы мен деңгейі басқару саласындағы саясаттың тиімділігімен анықталатын өзара әрекеттестік болады. Егер мемлекеттік басқару азаматтарға ыңғайлы өмір сүру жағдайларын қамтамасыз етсе, онда ол табысты деп есептеледі. Мұндай басқару тиімді болып табылады.

Ең кең мағынада мемлекеттік басқару тұрақты дамуды мақсат етіп қоятын мемлекеттік билік органдары тарапынан қандай бір нәрсені басқару дегенді білдіреді. Алайда мемлекеттік басқарудың тұтастай мағынасын түсіну үшін аталмыш түсінік жеткіліксіз. Сондықтан аталмыш түсініктің мазмұны мен оның функционалды мәнін ашуға әрекет жасап көреміз. Басқарудың жалпытеориялық түсінігі мынадай.

Басқару - негізгі элементтері субъект (басқарушы элемент) және объект (басқарылатын элемент) болып табылатын тұтастай жүйенің ішкі қасиеті.

Басқару оны құраушы элементтердің өзара байланыстылық жүйесін ғана білдірмейді. Түрлі иерархиялық деңгейдегі өзара әрекет етуші тұтастай жүйелер әрекет етеді, ол жүйеішілік және жүйеаралық сипаттағы басқарушылық қызметтерді жүзеге асыруды болжайды. Соңғы жағдайда жоғары реттегі жүйе өзара әрекет ету шеңберінде басқару объектісі болып табылатын төменгі реттік жүйесіне қатысты басқару субъектісі болып қатысады. Басқару, негізінен субъектінің объектіге басқарушылық ықпалымен үйлеседі, оның мазмұны - жүйені ретке келтіру, оны жүзеге асыру заңдылықтарына сәйкес оның қызмет етуін қамтамасыз ету. Бұл - субъект және объект арасындағы байланыстарда, және тікелей басқару субъектісімен жүзеге асырылатын мақсатты реттеушілік әрекет. Басқару объектінің субъектіге белгілі бағаншытылығы болғанда ғана нақты жүзеге асады. Мемлекеттік басқарудың жалпы түсінігін сипаттайтын негізгі түсініктер осындай. Олар мемлекеттік саладағы басқаруды түсіну үшін де қолайлы, ал онда субъектілер мен объектілер ролінде адамдар мен олардың түрлі бірлестіктері қатысады, мысалы, мемлекет, қоғам, территориялды құрылым, экономикалық және өндірістік құрылымдар, қоғамдық бірлестіктер [1].

Мемлекеттік басқару жүйесінің негізгі қағидалары жайлы сөз қозғағанда, оларды ұстану жағдайында ғана мемлекеттік басқару жүйесінің тиімді болатынын ескеру қажет. Негізгі қағидалар мынадай:

Біріншісі: мемлекеттік басқару жүйесіндегі әкімшілік-территориялды қызметінің ажырамастық қағидасы. Территориялды басқару барлық уақыттар мен әлемнің барлық елдерінде мемлекеттік басқарудың ажырамас бөлігі болып табылды. Егер мемлекет оны жүзеге асырмайтын болса, онда бұл

осындай реттеу мәселелері мүлдем жоқ немесе мемлекет оны жүзеге асыруға қабілетсіз дегенді білдіреді.

Екіншісі: мемлекеттік басқару механизмінің болу қағидасы. Ол алдыңғы қағидадан туындайды және мемлекеттік басқарудың территориялды-әкімшілік бірліктер шеңберінде арнайы өңделген механизмдер мен саясат көмегімен жүзеге асырылатынын білдіреді. Басқаша айтқанда, аймақтық әлеуметтік-экономикалық даму кездейсоқ жүзеге асырылуға қабілетсіз, ол стратегиялық тексерілген жоспарларды талап етеді.

Үшіншісі: аймақтарға көмек көрсету селективтілігінің қағидасы жекелеген мәселелерді шешудегі мемлекеттік ресурстарды шоғырландыру үшін қажет, сол арқылы аталмыш ресурстарды тиімді пайдалану жүзеге асады. Әдістемелік жоспарда аталмыш талапты орындау - маңызды мәселелердің бірі. Аймақты қолдау жайлы шешім қабылдау үшін негізгі критерий ретінде даму деңгейі бойынша аймақтарды топтастыруды қарастыруға болады: "дамудың салыстырмалы жоғары деңгейі", "орташа деңгейі", "ортадан төмен деңгейі", "төменгі деңгейі" және "аса төменгі деңгейі".

Төртіншісі: әлеуметтік мәселелерді теңестіру басымдығының қағидасы. Біздің ойымызша, экономикалық дамуды теңестіру үшін өмір сапасы мен деңгейінің минималды стандартын пайдалануға тура келеді.

Аталмыш ерекшелік алдыңғы қағидамен өзара байланысты және мемлекеттік реттеу мәнінің маңызды жақтарын сипаттайды. Егер экономикалық дамуды теңестіру нарықтық заңдар мен механизмдердің көмегімен жүзеге асырылса, онда әлеуметтік даму осындай заңдармен реттеле алмайды. Экономикалық даму түрлі себептердің салдарынан туындайтын әлеуметтік дамуды анықтағанына қарамастан, әлеуметтік дамудағы сәтсіздіктерді мемлекет реттейді.

Бесіншісі: мемлекеттік реттеудің мультипликативтілік қағидасы. Кез-келген локальды (аймақтық) реттеу шаралары көршілес аймақтарға міндетті түрде ықпал етеді. Территориялды дамуды мемлекеттік реттеу бір мемлекет ішіндегі саяси, әлеуметтік, экономикалық, шаруашылық, қаржы-несие, бюджеттік, салықтық, табиғи-ресурстық, ұлттық-этникалық және өзге де қатынастар жүйелерінің шеңберінде жүзеге асырылады. Бір территориялды бірліктердің пайдасына қатысты аталмыш қатынастар құрылымы мен пропорциясын өзгертетін әрбір әрекет автоматты түрде оларды өзгелері үшін де өзгертеді. Әрине, ұзақ мерзімді перспективада бір территорияның дғдарыстан шығуы өзгелері үшін де пайдалы, бірақ ол үшін уақыт қажет. Сонымен қатар, аталмыш қағиданы ескеру қажеттілігі қандай да бір мемлекеттік шаралардың экономикалық

пропорцияларға, көршілес елдердің экономикалық дамуға ықпал ететін жекелеген нәтижелерге ие болуымен байланысты. Бұл әсерлер жағымды және жағымсыз сипатқа ие болуы мүмкін.

Алтыншы: мемлекеттік саясаттың жүйелік сипаты мен территориялды даму мәселелерінен туындайтын стратегиялық мәселелерді анықтау қағидасы. Мемлекеттік басқару экономика, әлеуметтік қорғаныс, қоршаған ортаны қорғау саласындағы өзара байланысты емес әрекеттердің жиынтығы бола алмайды. Мемлекеттік басқару аймақтық жүйенің барлық тараптарын дамытудың жүйелі саясаты болуы тиіс. Мемлекеттік басқарудың жүйелі және бағдарламалы-мақсатты сипаты аймақтық саясаттың барлық жақтарын реттеу үшін, мәлдір, әдістемелік тексерілген форма бойынша аймақтарға қаржылық көмек көрсету жүйесін құру үшін қажет. Осыған іс-әрекеттің бағдарламалы-мақсатты әдістеріне билік органдарының бағдарлануын жатқызуға болады. Бағдарламалы-мақсатты әдістер мемлекеттік реттеудің экономикалық, әлеуметтік, ұйымдық-құқықтық механизмдерін анықтайтын мемлекеттік реттеудің сенімді де ғылыми құралы болып табылады.

Жетінші: мемлекеттік басқарудағы әкімшілік-территориалды бірлік жүйелілігінің қағидасы. Аталмыш қағида өндірістік күштер немесе потенциалды ғана емес, сонымен қатар аймақтық жүйенің (әлеуметтік, демографиялық, экологиялық) барлық құраушыларын тұрақты дамыту қажеттілігін білдіреді. Әрине, экономикалық даму мен шаруашылық табыстар маңызды, себебі осылайша даму мен капиталды жинақтау жергілікті бюджет табыстарын арттыру есебінен территориялды дамудың зге де сұрақтарын тиімді шешуге мүмкіндік береді. Бірақ экономиканың барлық салаларын даму пропорционалдығына қатысты талаптар ескерілуі қажет.

Сегізінші: басқару субъектісінің екі деңгейлік қағидасы. Мұнда мемлекеттік саясат Орталықтың, яғни Үкімет немесе Президенттің саясаты ретінде түсіндірілмеуі керек. "Мемлекеттік" түсінігі ретінде мемлекеттік билікті жүзеге асырудың екі негізгі деңгейі қарастырылуы керек: республикалық және аймақтық. Және осылайша, әлеуметтік-экономикалық дамуды реттеу жайлы сөз қозғағанда республикалық және аймақтық деңгейдегі билік әрекеттерін есепке алу қажет.

Тоғызыншы: басқарудың барлық тараптарының мүдделерін ескеру қағидасы немесе мемлекеттік реттеудің демократиялық қағидасы мынаны білдіреді: осындай пікірлердің негізделуінен тәуелсіз түрде кез-келген республикалық қолдау тек Орталықтың шешімі бойынша жүрмей, сонымен қатар барлық аймақтардың келісімі бойынша жүруі керек. Келісімділік қағидасы бойынша қала іші мен облыстардағы нақты аймақтарға мемлекеттік аймақтық қолдау көрсету жайлы шешім қабылдануы тиіс.

Онныншы: құқықтық қамтамасыз етілу қағидасы территориялды дамуды мемлекеттік реттеудің нақты құқықтық ортаға ие болуы керектігін білдіреді. Мәселенің күрделілігі тек азаматтық және әкімшілік құқықтың ғана емес, сонымен қатар конституциялық құқықтың нақты нормаларының болмауы барысында бірнеше есе арта түседі. Мұнда

ел ауқымында белгілі саяси, экономикалық, экологиялық біртектілікті ұстану қажеттілігін жатқызуға болады. Территориалды ұйымдастырылуы күрделі елдердің аймақтық дамуы, егер әр аймақтық бірлікте өмір сүрудің жалпы шарттарының минимумы орындалған жағдайда жүзеге асырыла алады. Қазақстан сияқты унитарлы мемлекеттерде саяси біртектілік кепілдігі бар, алайда аса терең әлеуметтік-экономикалық диспропорциялар мәселесі әлі да сақталуда. Сонымен қатар, жекелеген аймақтарда әлеуметтік-экономикалық және экологиялық параметрлері орташадан төмен болған жағдайда, бұл жағдай автоматты түрде тұрақтылықтың төмендеп, жалпы мемлекеттік жүйенің тенеспеуіне әкелуі мүмкін.

Он біріншісі: мемлекеттік реттеудің нақты шарасының қажеттілік реттеудің қадай да бір әдісін төменгі буындарда қандай да бір мәселені шешу үшін жеткілікті құқықтар мен ресурстар болмаған жағдайда ғана пайдалану керектігін білдіреді. Аталмыш қағида ресурстарды шоғырландыруға ықпал етпейтін ұсақ та тиімсіз шешімдерді қабылдауға мүмкіндік бермей, жалпы мемлекеттік ресурстарды мемлекеттік қолдаудың маңызды түрлеріне шоғырландыруға мүмкіндік береді. Аймақтар көптеген жағдайларда меншік ресурстарына сеніп, тек мүмкіндіктер болмаған жағдайда ғана мемлекет көмегіне жүгінуі керек.

Он екіншісі: шаралардың инициативалық сипаттағы қағидасы. Көптеген жағдайларда ұсыныстар аймақтардан туындауы керек. Бұл аймақтардың қандай да бір істі жүзеге асыруға деген қызығушылықтарының неғұрлым жоғары болса, соғұрлым аталмыш іс нәтижелілігінің жоғары болуымен байланысты. Сол уақытта бұл мемлекеттің қандай да бір территорияда жүзеге асыра отырып, биліктік инициативаны іске асыра алмауын білдірмейді (мысалы, саяси, әскери мағынадағы құрылыс объектілерін салу үшін - инициатива мұндай жағдайда жалпы мемлекеттік болуы мүмкін, алайда аймақтардың келісімі де қалаулы).

Он үшіншісі: әрбір реттеуіш әрекеттің уақытша шектеулерін орнату қағидасы. Мұнда бірде бір мемлекеттік шараның мерзімсіздік сипатына ие болмауы жайлы айтылып отыр, ол екі негізгі себептерге байланысты: бұл аймақтардың инициативтілігі мен жауапкершілігін айтарлықтай төмендетуі мүмкін, екіншіден, уақыт өте келе экономикалық жағдай, сәйкесінше, мемлекеттік шараны пайдалану шарты да айтарлықтай өзгеруі мүмкін.

Он төртіншісі: аймақтардың мемлекеттік қолдауға адекватты жауап беру қағидасы. Аталмыш қағида аймақтар тарапынан мемлекеттік реттеу жүйесінің әрекеттілігін, олардың тиімділігін арттыратын барлық шараларды қабылдауды талап етеді.

Он бесіншісі: аталмыш аймақты қолдаудың барлық әдістерін ескере отырып, толық негізделу қағидасы. Аймақты қолдауды әлеуметтік-экономикалық негіздеу қолдануға тиісті қолдау әдістерінің талдануына негізделуі керек.

Он алтыншысі: келісімді қатынастарды кеңінен пайдалану қағидасы. Жауапкершілікті бөлу әрбір шешімді жүзеге асыру тәртібін реттейтін арнайы

нормативті актілерде бекітілуі тиіс. Жауапкершілікті бөрудің неғұрлым қолайлы формаларың бірі билік деңгейлері мен басқару арасындағы арнайы шарттар болып табылады. Мемлекеттік қолдаудың қандай да бір құралдарын пайдалану жөніндегі есептің болмауы немесе оның формалдылығы осылайша қолдау көрсетудің күрделі түрде түзетілуі үшін негіз болуы әбден мүмкін [2].

Жоғарыда келтірілген қағидалар мемлекеттік басқаруды ғылыми негізде ұйымдастырып, оның әрекеттілігі мен тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Осылайша, мемлекеттік басқару - бұл мемлекеттің реттеу, сақтау мақсатында адамдардың қоғамдық әрекетіне ұйымдастырушы да реттеушілік, тәжірибелік те жүйелік ықпал етуі [3].

Тиімді мемлекеттік басқару, ең алдымен, мемлекет пен азаматтар, мемлекеттік органдар мен барлық қоғамдық құрылымдар арасындағы сенімділікке, өзара түсіністікке, шынайылыққа негізделеді. Қоғамды мемлекеттік-құқықтық реттеу мен оның күнделікті әрекеті арасында, оның тәжірибесі мен дәстүрлері арасында, тұрақтылығы мен бейімделушілігі арасында, көп жақтылығы мен өзін-өзі басқарушылығы арасында саналы теңдестік қажет. Мемлекеттік басқаруды кеңінен әлеуметтендіру қажет, оның процесінде ол қоғаммен жақындасып, бірігеді, оның еркін де тиімді қызмет етуінің қоғамдық өзекті құраушысына айналады.

Қоғамның барлық қажеттіліктерін орындау үшін мемлекеттік құрылымдар көбіне осы мәселелерді шешу үшін басқару жүйесінің механизмдерін қолданады. Жеке сектормен және қоғаммен өзара табысты да тиімді ынтымақтастығын ұйымдастыру мемлекеттік басқару жүйесінің қайта құрылуы немесе қайта қалыптастырылуын талап етеді. Осылайша, мемлекеттік басқару жүйесін реформалаудың басты мақсаты болып оның тиімділігін стратегиялық арттыру табылады [4].

Негізінен мемлекеттік басқару тиімділігі түрлі факторлардың күрделі өзара әрекет етуінің нәтижесі ретінде қарастырылады, олардың ішінде адамзаттық және әлеуметтік-экологиялық факторлар басымды рольге ие. Осындай көзқарас тұрғысынан билік тиімділігі қоғам мен мемлекеттің теңестірілген мүдделерінің қорғалу дәрежесі тұрғысынан бағалануы тиіс: "Мемлекеттік аппарат жұмысын оның мемлекет мүдделерінің оптималды қорғау, халықтың, әлеуметтік топтар мен әрбір адамның мүдделерін оптималды қорғау мәселесін шешкенде ғана тиімді деп есептеуге болады. Осындай екі жақты мәселеде - мемлекеттік аппарат тиімділігі түсінігінің маңызды болып табылады [5].

Тәжірибе мен қоғамдық-әлеуметтік қарқынды, ғылыми әдебиетті талдау мемлекеттік басқарудың тиімді жүйесін құрудың бірнеше аспектілерін айқындауға мүмкіндік береді.

Біріншіден, қазіргі таңдағы даму кезеңінде мемлекеттік басқару жүйесіне оның демократиялылығы тұрғысынан жоғары талаптар қойылады. Мұнда демократиялылық түсінігінің өзінде екі аспект жатыр. Біріншісі халықтың мемлекеттік басқарушылық шешімдерді өңдеу, қабылдау мен жүзеге асыруға жаппай қатысуын анықтайды. Екіншісі басқаруды мемлекеттік билікпен байланыстырады, ол мемлекеттік басқарушылық шешімдерді тәжірибеде

жүзеге асыруды қамтамасыз етеді. Билікке сүйенусіз, оны басқарушылық процестерге енгізусіз басқару жалған болып табылады.

Екіншіден, егер мемлекет мемлекеттік органдар, мемлекеттік қызметкерлер мен басқарушылық процестердің өзге де қатысушылары арқылы, біріншіден, ел халқының жалпыхалықтық, ұжымдық және жеке, жалпы және ерекше, ұзақ уақытты және қысқа мерзімді, тарихи және нақты мүдделерінің барлық жиынтығын қабылдағанда; екіншіден, мүдделердің өзектілігі мен басымдылығын объективті, әділ және жедел бағалаған жағдайда; үшіншіден, мүдделердің тәжірибеде жүзеге асырылуы үшін өз ресурстарын пайдалану жағдайында ғана мемлекет қоғамдық мүдделерді сипаттаудың адекватты формасы ретінде есептеледі.

Үшіншіден, мемлекет пен қоғамның өзара байланысын талдау барысында қоғамның әлеуметтік-кластық және ұлттық құрылымының тұрақты динамикада болып, елде белсенді көші-қон процестері жүріп, халықтың жасаралық құрамының өзгеруін де есепке алу қажет. Бұл адамдардың қарқынды өзгеруші қажеттіліктері мен мүдделерін ескерді. Сол арқылы мемлекет пен қоғам арасындағы қатынастардың теңесуі тұрақты бола алмайды: ол үнемі бұзылып, үнемі қалпына келтірілуі керек. Мемлекеттік басқару әлеуметтігінің лайықты деңгейі оның жүйесінде қоғамдық ортаны танудың мықты дамыған механизмдерісіз мүмкін емес.

Төртіншіден, мемлекеттік басқару жүйесінде мемлекеттік басқару субъектілерінің барлық құраушылары, оладың шешімдері мен әрекеттері арасындағы кең, ашық, белсенді тікелей және кері байланыс ерекше орынды алады.

Бесіншіден, мемлекеттік басқару қоғамдық процестер артынан асықпайтын, экономикаға негізделмей, оның артынан қалып қоймайтын, кешенді тәсілдеме мен прогностикалық болжамы бар әлеуметтік тиімді болуы керек. Объективті заңнамаларды білуге негізделген эвристикалық бастау кең тарау алатын басқару қоғамдық мәселелерге белсенді де тиімді ықпал етіп, қоғамның прогрессивті дамуын қамтамасыз етуге қабілетті [6].

Әдебиеттер:

1. А.В. Пикулькин Система государственного управления/3-е издание, М.: ЮНИТИ,2004, 543с. (7-)
2. Б.А. Райзберг Государственное управление экономическими и социальными процессами/ учебное пособие., М.: ИНФРА-М,2008, 384с.
3. Радченко А. И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход / Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИКЦ "МарТ"; Ростов н/Д: Издательский центр "МарТ", 2007. - 608 с. (Серия "Учебный курс")
4. Атаманчук Г. Критерии социальной эффективности управления. / В сб.: "Проблемы повышения эффективности государственного и муниципального управления в современной России". Ростов н/Д, 1998.
5. Айтбай К.О. Қазіргі Қазақстандағы мемлекеттік басқару: жүйенің даму және қалыптасу кезеңдері // Ақиқат. - 2008. - № 12. - 0,6 п.л.
6. Айтбай К.О. Эволюция системы государственного управления в Республике Казахстан. - Алматы: КазНПУ им. Абая, 2008. - 48 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Вечкинзова Е.А., к.э.н.
АО "НК "СПК "Сарыарка"

Формирование новой парадигмы научно-технического развития мировой экономики, как считают многие эксперты, связано с усилением социально-экономической нацеленности новых технологий. В следующие десятилетия может начаться революция в здравоохранении на основе использования генетических методов лечения, произойдут радикальные изменения в принципах и методах природоохранной деятельности.

В процессе смены технологических укладов в рамках отдельных стран формируются и эволюционируют национальные инновационные системы (НИС). НИС - это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ - мелкие и крупные компании, университеты, гослаборатории, технопарки и инкубаторы. Другая часть НИС - комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [1-3].

Инновационные системы формируются под влиянием множества объективно заданных для каждой страны факторов, включая её размеры, наличие природных ресурсов, географическое положение и климат, особенности исторического развития институтов государства и форм предпринимательской деятельности. Эти факторы выступают долгосрочными детерминантами направления и скорости эволюции инновационной активности. Кроме того, каждая НИС характеризуется определенной структурной и некоторой степенью порядка, предполагающими достаточную стабильность институционального взаимодействия. При этом в каждой стране формируется национальная конфигурация институциональных элементов.

Изучение истории НИС на протяжении XX в. Показало, что в первой половине определяющим фактором их формирования была активность предпринимательского сектора, находящегося под влиянием чисто рыночных сил. Это было характерно и для США и в основном для европейских стран. В течение и после Второй мировой войны резко усилилось воздействие государства на всю инновационную сферу, что привело к ускорению её роста, усилению политических приоритетов развития, расширению взаимосвязей корпоративной науки с другими секторами, усложнению

типологии научных учреждений. Во второй половине 80-х годов государственное влияние начинает ослабевать, усиливается действие факторов глобального рынка [4].

В 60-70 годы XX века реализация государством разнообразных функций в сфере науки приобрела стабильный характер, а научная и/или научно-техническая политика стала самостоятельным, часто одним из центральных направлений государственного регулирования.

Приоритетное отношение государства к развитию науки на протяжении нескольких десятилетий оказало сильный и глубокийкумулятивный эффект: усилились позиции государства в научно-технической сфере, изменились традиционные механизмы взаимодействия отдельных секторов НИС, повысилась роль науки в общественно-экономическом развитии.

Определение и ранжирование приоритетов научно-технического развития и принятие решений о финансировании крупных государственных программ прочно встроено в политический, законодательный и бюджетный процесс развитых стран. Соответствующие механизмы согласования интересов предполагают участие влиятельных политических сил и наиболее весомых участников инновационного процесса - представителей министерств и ведомств, финансирующих ИР, крупных корпораций - подрядчиков, мелких наукоемких компаний, интересы которых, как правило, хорошо представлены в парламентах, а также лидеров научного сообщества. Эти процессы в последнее десятилетие все более активно опираются на разнообразные аналитические методы - прогнозирование по методу Дельфи; составление перечней критических технологий, привлекающих большое число экспертов из научного сообщества.

Не менее важной функцией государства в развитых странах стало создание благоприятных условий для инновационной деятельности предпринимательского сектора. Для реализации этой функции используются следующие меры экономической и бюджетной политики:

Включение затрат на ИР частного сектора в себестоимость продукции.

Списание значительной части научного оборудования по ускоренным нормам амортизации.

Применение системы адресных налоговых льгот, нацеленных на постоянное наращи-

вание объема научных расходов в крупных корпорациях и на привлечение мелкого и среднего бизнеса к инновационной деятельности в сфере новых технологий.

Льготное кредитование научно-технических разработок и долевое финансирование крупных проектов, создание институциональных условий для развития венчурного финансирования.

Безвозмездная передача или предоставление на льготных условиях государственного имущества или земли для организации инновационных предприятий (в основном в сфере образования или для мелкого и среднего бизнеса), а также для создания научной инфраструктуры в регионах.

Указанные меры используются во всех без исключения развитых и в новых индустриальных странах и дополняются действиями центральных и местных властей по развитию антимонопольного регулирования, таможенной политики, охраны прав интеллектуальной собственности в интересах стимулирования инновационной активности. Различия между странами выражаются в основном в сроках применения указанных инструментов, масштабах предоставляемых льгот, приоритетности поддержки тех или иных отраслей.

Новая тенденция этого же направления, проявившаяся за последние пять лет - усиление коммерческого характера деятельности самих ученых и создаваемых ими структур. Если раньше равное значение имели информационные, консультативные, образовательные услуги, оказываемые профессорами преимущественно на контрактной основе, то теперь все чаще ученые лично участвуют в создании компаний, в прямых инвестициях в бизнес (о портфельных и говорить не приходится, так как акциями разнообразных компаний в США, например, сейчас владеют даже многие студенты). Профессор, создавший свое дело и использующий студентов и аспирантов в работе наукоемкой компании, - весьма распространенное явление.

Заметная "антрепренеризация" научной деятельности в университетах стала возможной благодаря снятию большинства запретов на патентование учеными из университетов результатов разработок как исследований, осуществленных в результате бюджетного финансирования; длительной положительной динамики развития фондового рынка во второй половине 90-х годов и особенно благоприятной динамики курсовой стоимости наукоемких компаний; большого числа примеров реальных коммерческих успехов малых наукоемких компаний.

В принципе академическая и деловая (предпринимательская) культура этика, мотивация весьма различны, порой противоречивы, что создает основу для конфликта. Сочетание научного творчества и предпринимательства далеко не всегда успешно, чаще при-

ходится делать тот или иной выбор. Однако практика последних лет показывает, что научное предпринимательство на индивидуальной основе становится одним из наиболее динамичных сегментов и движущих сил современной науки.

Главным итогом развития инновационной сферы в XX столетии является, на мой взгляд, не появление какой-либо технической идеи или успешная экономическая реализация новых технологий, а возникновение в национальных хозяйствах принципиально нового организма - инновационных систем, в рамках которых постоянно и непрерывно зарождаются и реализуются кластеры радикальных нововведений. Успешное функционирование таких систем требует не только сильной науки и образования, но и целого комплекса других институциональных условий. Наиболее важными среди них являются [1]:

1. Конкурентоспособный предпринимательский спектр как важнейший сегмент национальных систем. Его ядром, как и в начале века, продолжают оставаться крупные корпорации. Исследовательский потенциал, масштабы концентрации ресурсов, гибкость в перераспределении средств с перспективных на наиболее приоритетные направления характеризуют особую функцию корпораций как лидеров в процессе создания и коммерческой реализации нововведений. Они определяют уровень и тенденции инновационной деятельности каждой отдельно взятой страны, выполняя функции, которые не могут взять на себя другие сектора НИС - университеты, гослаборатории, бесприбыльные организации.

2. Приоритет государственной политики в развитии образования, науки и технологий, создании благоприятных институциональных условий для инновационного роста. Реализация такой политики в последние десятилетия XX в. Выводит многие страны, вчерашние аутсайдеры научно-технологического развития в число лидеров по ряду принципиально важных направлений.

3. Интеграция в глобальную инновационную сферу как важнейшее условие развития национального научно-технического потенциала. Заметное увеличение доли зарубежного финансирования ИР во всех странах, высокие темпы роста мировой торговли наукоемкими товарами и услугами, интеллектуальной собственностью в 90-е годы, появление новых стран-экспортеров, а также постоянное расширение списка стран, производящих наукоемкие товары, говорят об эффективности такой стратегии. Высокая степень интернационализации инновационной деятельности не отменяет, а усиливает значение её национальных основ из-за тесных связей процесса нововведений с институциональными условиями данной страны, доступом к финансовым и кадровым ресурсам, сложившимся взаимосвязям с научным сообществом и наиболее

крупными потребителями.

Становление "новой экономики" в ведущих индустриальных странах в значительной мере обусловлено изменением экономической роли инноваций, темпов направлений и механизмов реализации инновационных процессов [2-6]. Эмпирический анализ тенденций и факторов экономического роста в странах ОЭСР в 1990-е годы свидетельствует о том, что инновации стали "ключевой движущей силой более продуктивного экономического роста". Это подтверждается: резким ростом таких индикаторов, как мультифакторный индекс производительности труда, отражающий эффективность производительного использования труда и капитала; усиливающимся влиянием технологического прогресса, олицетворяемого в инвестиционных товарах (включая информационно-коммуникационные технологии - ИКТ), и знаний, воплощенных в квалифицированной рабочей силе. Изменения взаимосвязей науки, технологий и экономического роста и являются одной из важнейших характеристик "новой экономики" [5]. Ниже мы рассмотрим основные из них.

1 Динамика и качество экономического роста все сильнее зависят от технологических сдвигов на базе инноваций. Это выражается в: интенсивном росте инвестиций в научные исследования и разработки, технологические и организационные инновации и повышении экономической отдачи от них (причем основной эффект достигается за счет не столько непосредственного первоначального внедрения инноваций, сколько широкого распространения и применения инновационных продуктов и услуг); опережающей динамике высокотехнологических отраслей промышленности и сферы услуг, увеличении наукоемкости и инновационной активности всех секторов экономики, в том числе традиционных, возникновении новых видов экономической деятельности.

2 Происходит ускорение технологического прогресса, сокращение жизненного цикла продуктов и услуг и особенно сроков проведения исследований, разработок и внедрения инноваций. В развитых странах в структуре промышленности и промышленных исследований и разработок отмечаются очевидные сдвиги в сторону инновационно-активных, динамично меняющихся отраслей, характеризующихся коротким жизненным циклом продукции (например, производство компьютеров), и снижается доля тех, где цикл длиннее и доминируют исследования и инновации, связанные с технологическими процессами, а не с продуктами (металлургия, химическая промышленность и др.).

Повышению интенсивности инновационной деятельности способствовали бурное развитие ИКТ, обеспечивших принципиальную возможность решения радикально новых научных проблем (высокопроизводительные вы-

числения, расшифровка ДНК и т.п.), быстрое распространение знаний, преодоление естественной монополии на услуги связи, возникновение новых рынков и т.д.

3 Наука все сильнее ориентируется на потребности экономики, в её развитии отмечают радикальные изменения, связанные, прежде всего с повышением доли предпринимательского сектора, как в выполнении, так и в финансировании исследований, концентрацией последних в высокотехнологичных отраслях и сфере услуг, растущей инновационной ориентацией науки, в том числе фундаментальной (увеличение масштабов поисковых исследований, объемов прикладных работ в университетах и фундаментальных - в промышленных корпорациях; использование научных публикаций в патентах и т.п.). Более тесные связи между тематикой исследований и корпоративной стратегией компаний проявляются также в трансформации институциональных форм научной деятельности, в частности, путем перемещения промышленных исследований из специализированных научных подразделений корпораций в производственные, что способствует преодолению внутрифирменных барьеров, снижению транзакционных издержек и более эффективному воплощению научных результатов в продукты и услуги. Одновременно видоизменяются методология (интеграция отраслей знания, развитие междисциплинарных исследований, математизация науки и т.п.), инструментарий (микроэлектроника, миниатюризация приборов, компьютеризация, использование Интернета и др.) и организация науки (возникновение сетевых, ассоциативных структур, временных коллективов, распространение проектного финансирования и т.д.).

4 "Новая экономика" - сетевая экономика, в которой взаимосвязи выполняют системообразующую роль. Это оказывает прямое влияние на развитие инновационной деятельности, не только эффективность, но и сама возможность которой определяется совокупностью прямых и обратных связей между различными стадиями инновационного цикла, производителями и потребителями знаний, фирмами, рынком, государством и т.п. как в пределах национальных границ, так и, причем во все большей степени, в глобальном масштабе. Успешная реализация инноваций зависит от наличия и общедоступных знаний, создаваемых, например, государственными научными организациями и университетами, и собственной научно-исследовательской базы и ноу-хау компаний. Важную роль играют здесь также сложившиеся формы связи между наукой и производством и передачи технологий, уровень развития инфраструктуры, механизмы финансирования науки и инноваций, принятая стратегия научно-технической политики и т.д. В экономике, основанной на знаниях, "возможность и способность получить доступ

к знаниям или присоединиться к связям по поводу обладания ими (обучения) определяют социально-экономическое положение фирм и индивидуумов".

В 1987 г. для объяснения национальных различий в уровне технологического развития К.Фримен предложил понятие национальной инновационной системы [6]. В современной теории национальная инновационная система определяется как "такая совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс. Как таковая - это система взаимосвязанных институтов, предназначенная для того, чтобы создавать, хранить и передавать знания, навыки и артефакты, определяющие новые технологии" [4]. Таким образом, эффективность инновационного развития экономики зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самостоятельных экономических агентов (фирм, научных организаций, вузов и др.) в отдельности, но и от того "как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов коллективной системы создания и использования знаний, а также с общественными институтами (такими, как ценности, нормы, право)".

Переход от линейного (по цепочке "наука - производство - потребление") к системному описанию инновационного процесса на практике ознаменовал собой переоценку детерминантов экономического роста, фокусируя внимание на институтах и взаимосвязях. Ещё одна принципиальная характеристика НИС - центральная роль предприятий в инновационном процессе. Наука может продуцировать знания и даже стимулировать спрос на них, предлагая новые, ранее неизвестные технологии, овладение которыми обеспечивает усиление конкурентных позиций предприятий, но именно последние осуществляют практическую реализацию инноваций, их продвижение к потребителям и формирование обратных связей.

По нашему мнению, с этих позиций и следует подходить к оценке состояния сферы науки и инноваций в Казахстане и обоснованию системных решений по её модернизации в направлениях, адекватных потребностям "новой экономики". Только комплексный подход к реструктуризации национальной инновационной системы по схеме "институты - механизмы - политика" позволит преодолеть те диспропорции и "узкие места", которые стали тормозом на пути инновационного развития отечественной экономики.

Национальная инновационная система Казахстана сегодня разбалансирована; её основные элементы - научно-техническая сфера, предприятия, инновационная инфраструктура - существуют изолированно друг от друга.

Стратегия промышленного сектора в условиях неопределенной экономической ситуации в стране не ориентирована на инновационное развитие, использование результатов отечественных исследований и разработок. Уровень инновационной активности в промышленности даже на фоне инвестиционного подъема 1999-2010 гг. не превышает 4% по сравнению с 51% в среднем по странам ЕС. Однако автаркия науки и промышленности не может длиться долго, поскольку имеющаяся научно-техническая база изнашивается довольно быстро. Наука в её нынешнем виде не способна эффективно взаимодействовать с промышленностью и адекватно реагировать на потребности экономики. Вовлечение научных разработок в хозяйственный оборот сдерживается и нерешенностью проблем распределения прав интеллектуальной собственности, неразвитостью рынка технологий и информационных услуг.

В то же время проводимые в стране рыночные преобразования не стали стимулом к активизации инновационной деятельности. Сложившаяся модель функционирования экономики отличается внутренними механизмами саморазвития и инерционности, неблагоприятными для научно-технического прогресса и инновационного развития. На фоне обостряющихся проблем воспроизводства промышленного потенциала (высокий уровень износа основных фондов, низкая конкурентоспособность многих видов производимой продукции, устаревшие ресурсоемкие технологии и т.д.) достижения науки по-прежнему остаются невостребованными.

При сохранении подобной тенденции можно ожидать необратимую деградацию как науки, так и высокотехнологичных отраслей, поэтому скорейшая модернизация национальной инновационной системы становится первоочередной задачей формирования "новой экономики".

Литература:

- 1 Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия. - //Мировая экономика и международные отношения. - №8. - 2001. - С. 22-35
- 2 Иванова Н. Национальные инновационные системы. - // Вопросы экономики. - 2001. - №7. - С. 59-71.
- 3 Иванова Н. Национальная инновационная система. - М., 2002.
- 4 Маевский С.В. . Эволюционная теория и технологический прогресс. - Вопросы экономики. №11 с.4, 2001 г.
- 5 Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях "новой экономики". - // Вопросы экономики. - 2002. - №8.
- 6 Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London Pinter Publishers, 1987.

УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПОВЫШЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ УГЛЯ

Темирбаева Г.Р., д.э.н., профессор
ЖезУ им. О.А. Байконурова

В условиях становления социально-ориентированной рыночной экономики необходимо совершенствование национальной ресурсосберегающей стратегии Казахстана, совершенствование рыночных механизмов и инструментов выбора безотходных, малоотходных технологий и технологий по использованию отходов производства с целью повышения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке [1].

Рассматривая процессы реформирования угольной промышленности Республики Казахстан, следует иметь в виду, что основной объем инвестиций направляется на увеличение производственных мощностей и добычи угля. В результате технической стагнации воспроизводство общественного продукта происходит в основном на устаревшей технической основе. Технологическая и производственная структуры угольной промышленности становятся все менее эффективными и ощутимо отстают от развитых стран. А по мере развития общества, ускорения научно-технического прогресса, роста потребления промышленных и продовольственных изделий антропогенное воздействие на при-

роду также возрастает и становится сопоставимым по величине с природными процессами [2].

На современном этапе в Республике Казахстан в качестве основных технологических приемов отработки угленосных пластов выделяют подземный и открытый способы добычи углей.

Подземный способ добычи углей. Основными поставщиками коксующихся углей, использующие подземный способ добычи, являются шахты УД АО "АрселорМиттал Темиртау" и предприятия АПУП "Гефест" в Карагандинском угольном бассейне.

Шахты Угольного департамента по технической оснащенности и уровню технико-экономических показателей не уступают мировым стандартам, и выше достигнутых на шахтах Донецкого и Кузнецкого угольных бассейнов.

Максимальная суммарная производительность по отдельным технологическим звеньям шахт составляет от 11,50 до 17 млн. тонн в год, что должно обеспечить устойчивое снабжение собственного производства Стального департамента АО "Арселор Миттал Темиртау" и поставки коксовых концентратов в ближнее и дальнее зарубежье (таблица 1).

Таблица 1 - Технические возможности развития добычи угля АО "Арселор Миттал Темиртау", млн. тонн

	2009г. Факт	2010г. Оценка	2015г. План	2020г. План	Всего за 2009- 2020 гг.
АО «Арселор Миттал Темиртау»	12,20	14,7	17	17	222,15
в т.ч. шахта «Шахтинская»	1,50	1,5	1,4	1,4	20,3
шахта «Казахстанская»	1,60	2	2,5	2,5	31,5
шахта им. Ленина	1,60	1,7	1,9	1,9	25,5
шахта «Тентекская»	1,50	1,7	2	2	26,2
шахта им Костенко	1,60	2,4	2,4	2,4	32,4
шахта им Кузембаева	1,70	2	2,5	2,5	32
шахта «Саранская»	1,50	2,8	2,8	2,8	34,35
шахта «Абайская»	1,20	1,3	1,5	1,5	19,9

Добыча коксующихся углей должна возрасти с 12,2 млн. тонн в 2007 году до 17,0 млн. тонн в 2012-2020 гг., в том числе углей марки КЖ - до 7,8 млн. тонн, марки К - до 7,1 млн. тонн, марки ОС - до 1,5 млн. тонн и марки Кэн - до 0,6 млн. тонн. Указанные коксующиеся угли, кроме углей марки Кэн шахты имени Костенко, перерабатываются на обогатительной фабрике (ОФ)-1,2 Стального департамента (на Карметкомбинате) и центральной обогатительной фабрике (ЦОФ) "Восточная", входящих в состав УД АО "АрселорМиттал Темиртау".

Стальным департаментом АО "Арселор-Миттал Темиртау", на его действующих мощностях, планируется производство доменного кокса в объемах до 2015 года - 3540 тыс. тонн в год, с 2015 по 2020 год - 4190 тыс. тонн в год.

Для производства указанных объемов доменного кокса необходимы поставки карагандинских рядовых коксующихся углей до 2015 года - 10 млн. тонн в год, с 2015 по 2020 год - 12 млн. тонн в год. Остающиеся резервы коксующихся углей в объеме 6,4 млн. тонн до 2015 года и 4,4 млн. тонн с 2015 по 2020 год будут направ-

ляться на переработку на ЦОФ "Восточная".

Угли, перерабатываемые на обогатительной фабрике Стального департамента, направляются на нужды собственного коксохимического и энергетического производства, с центральной обогатительной фабрики "Восточная" концентраты коксующихся углей поставляются в ближнее и дальше зарубежье [3].

Для доведения годовой добычи до 17 млн. тонн в год необходимо выполнение значительных объемов горно-капитальных и строительно-монтажных работ по строительству новых горизонтов на действующих шахтах Угольного департамента, приобретение современного, отвечающего мировому уровню, добычного и про-

ходческого оборудования при соответствующем инвестиционном обеспечении.

Технические возможности развития добычи угля АПУП "Гефест" до 2020 г. представлены в таблице 2. По предприятиям АПУП "Гефест" (Карагандинский угольный бассейн) с 0,65 млн. тонн в 2006 году добыча коксующихся углей в 2010 году увеличится до 1,4 млн. тонн, а в 2020 году, с учетом ввода в эксплуатацию новых шахт-новостроек "Долинская-Наклонная", "Абайская-Наклонная" и № 7/9 "Тентекская" может составить до 7,25 млн. тонн в год. Угли трех новых шахт коксующиеся, марок КЖ, К и ОС, и после обогащения в шихте могут использоваться для коксохимического производства.

Таблица 2 - Технические возможности развития добычи угля АПУП "Гефест", млн. тонн

	2009г. Факт	2010г. Оценка	2015г. План	2020г. План	Всего за 2007-2020 гг.
АПУП «Гефест»	2,05	2	4,4	8,35	55,92
в т.ч, ТОО «Шахта Западная», участок К10	0,45	0,18	0,18	0,18	3,07
ТОО «Шахта Западная» участок К12	0,39	0,18	0,18	0,18	3,33
ТОО «Батыр», шахта «Батыр»	0,19	0,34	0,34	0,34	4,41
ТОО «Укрказуголь», Шахта «Долинская-Наклонная»	-	-	1,15	2	11,75
ТОО «Укрказуголь», Шахта №7/9 «Тентекская»	-	-	-	2	3,3
ТОО «Батыр» участок ОГР	0,26	-	-	-	0,58
ТОО «ТПК БАС», Шахта «Майкудукская»	0,6	0,15	-	-	1,57
ТОО «ТПК БАС», Шахта «Абайская-Наклонная»		-	1	2	9,5
ТОО «Нефрит», Шахта «Кировская»	0,16	0,55	0,55	0,55	7,31
Шахта им.Байжанова	-	0,6	1	1,1	11,1

Как видно из таблицы, запасы коксующегося угля для отработки оставленных в недрах запасов подземным и открытым способом локальными участками незначительны, поэтому перспектива развития АПУП "Гефест" связана со строительством новых шахт в Карагандинском бассейне по добыче коксующихся углей - "Долинская-Наклонная", "Абайская-Наклонная" и № 7/9 "Тентекская". В проектах новых шахт заложены самые передовые технические решения, соответствующие передовому мировому опыту. К новым шахтам, объемы добычи, которых составят в 2020 году 6,0 млн. тонн коксующихся углей, относятся шахта "Долинская-Наклонная", "Абайская-Наклонная" и 7/9 "Тентекская" со сроками строительства 6-10 лет.

Несмотря на это, на отдельных участках подземной добычи угля камерной системой производительность труда рабочего по добыче, благодаря малооперационности процесса добычи и простой инфраструктуре участка, достигала 70 т/месяц.

На участках открытой добычи оставленных в недрах запасов коксующихся углей на полях ликвидированных шахт применяется транспортная система разработки с применением малопроизводительных экскаваторов на разработке

угля и пород вскрыши, также малотоннажный автомобильный транспорт.

В целом, можно отметить, что технический уровень добычи угля на предприятиях АПУП "Гефест", в настоящее время отрабатывающих оставленные в недрах запасы коксующихся углей, низкий. Основными причинами такой ситуации являются следующие:

запасы, оставленные в недрах по мощным угольным пластам К12 и К10 на полях погашенных шахт Промышленного участка Карагандинского бассейна, изрезаны выработками старых шахт, неоднократно подработаны нижележащими пластами и находятся в зонах опорного давления;

многолетние экспериментальные исследования и опыт отработки таких запасов, расположенных в межштрековых целиках, показали, что наиболее эффективной системой их отработки является камерная, с использованием проходческих комбайнов;

из одного камерного забоя годовая добыча не превышает 100-150 тыс. тонн в год, потери угля при этом достигают 40-50%.

Мощностей по обогащению у АПУП "Гефест" недостаточно, поэтому на период до 2015 года необходимо строительство новой обогати-

тельной фабрики по переработке коксующихся углей новых шахт мощностью до 4-5 млн. тонн в год.

Потребители коксующихся углей АПУП "Гефест" в настоящее время не определены, но, вероятнее всего, ими будут металлургические комбинаты Российской Федерации, которые имеют намерения по инвестированию строительства новых шахт и созданию в Карагандинском угольном бассейне собственной базы поставок остродефицитных коксующихся углей марок КЖ и К, на которые в Российской Федерации имеется острый дефицит [4].

Подземным способом вышеуказанный объем добычи будет обеспечен за счет вскрытия и подготовки нижележащих горизонтов, за счет технического перевооружения и реконструкции действующих шахт, а также за счет нового шахтного строительства. Прирост объема добычи угля на действующих шахтах составит 4,8 млн. тонн коксующегося угля в год. За счет нового строительства прирост добычи коксующихся углей составит 6,0 млн. тонн.

Открытый способ добычи углей. Основными поставщиками энергетических углей для

снабжения тепло- и электростанций Карагандинской области, использующие открытый способ добычи, являются каменноугольные месторождения: Шубаркольское, Борлинское.

В таблице 3 представлены данные, характеризующие технические возможности развития добычи угля открытым способом в Карагандинской области до 2020г.

Добыча открытым способом увеличится с 15,2 млн. тонн в год в 2009 году до 28,7 млн. тонн в 2020 году. В целом за рассматриваемый период с 2009 по 2020 годы будет добыто открытым способом 292,74 млн. тонн, в том числе:

Шубаркольское месторождение - 172,24 млн. тонн;

Угольный департамент "Борлы" - 120,5 млн. тонн.

Прирост добычи и добыча за рассматриваемый период при открытом способе будут обеспечены за счет реконструкции и технического перевооружения с заменой устаревшего морально и физически оборудования.

В таблице 4 приведены данные, характеризующие сводные капитальные вложения предприятий за 2010-2020 годы.

Таблица 3 - Технические возможности развития добычи угля открытым способом в Республике Казахстан, млн. тонн

	2009г. Факт	2010г. Оценка	2015г. План	2020г. План	Всего за 2009- 2020 гг.
Шубаркольское месторождение, в т.ч.	6,5	8	20	20	172,24
АО «Шубарколь Комир»	6,5	8	20	20	172,24
в т.ч. разрез «Шубаркольский»	5,5	6,3	3,5	15	131,1
разрез «Западный»	1	1,7	4,5	5	41,14
УД «Борлы». ТОО «Корпорация Казахмыс»	8,7	9,2	8,7	8,7	120,5
в т.ч. разрез «Молодежный»	7,5	7,2	7,5	7,5	104,1
Разрез «Куу-чекинский»	1,2	1,2	1,2	1,2	16,4

Анализ сводных капитальных вложений на развитие угледобывающих предприятий Казахстана показывает, что общий объем инвестиций на развитие добычи составит 3980,72 млн. долл.

США. Из них: на добычу коксующихся углей - 2134,16 млн. долл., или 7,68 долл. США на 1 тонну; на добычу энергетических углей - 643,34 млн. долл., или 1,17 долл. США на 1 тонну.

Таблица 4 - Сводные капитальные вложения на развитие угледобывающих предприятий Казахстана

Наименование предприятий	Всего за 2010-2020 годы	
	\$ млн.	млн. тенге
1. Карагандинский бассейн	2134,16	260367,1
в том числе:		
УДАО «АрселорМиттал Темиртау»	1501	183122
АПУП «Гефест»	633,16	77245,13
3. Шубаркольское месторождение	527,14	64311,08
АО «Шубарколь Комир»	527,14	64311,08
3. УД «Борлы». ТОО «Корпорация Казахмыс»	116,2	14176,4
из них:		
разрез «Молодежный»	100	12200
разрез «Куу-чекинский»	16,2	1976,4

Инвестирование нового строительства по добыче коксующихся углей будет осуществляться, как правило, за счет банковских кредитов на возвратной основе под установленные банком второго уровня проценты за кредит. Новое строительство может финансироваться также за счет кредитов и средств инвесторов на договорной основе.

Финансирование мероприятий по поддержанию добычи на достигнутом уровне, на расширение действующих предприятий, реконструкция и техническое перевооружение которых осуществляется, в основном, за счет собственных финансовых средств (прибыль, амортизационные отчисления) и внутрихозяйственных резервов предприятия.

Анализ действующей практики угледобывающих предприятий показал, что перспективной задачей развития угольной промышленности является реконструкция шахт и используемых технологий в стратегически ориентированных направлениях: комплексности, малоотходности, ресурсо- и энергоэффективности, а также максимальной замкнутости производственных систем с акцентом на устранение причин экологических нарушений. Главным признаком достаточно высокой устойчивости угольной промышленности как структуры в целом, как прогнозируется, будут конкурентоспособные цены на ее угольную продукцию на локальных, региональных и миро-

вых рынках. Угольная промышленность в таком случае сохранится как единый производственно-технологический комплекс, что, в свою очередь, повысит ее устойчивость как целостной структуры, способной к самостоятельному воспроизводству.

Литература:

Татаркин А., Козаков Е. Беляев В. Социально-экономический механизм рационально недропользования: федеральный и региональный уровни. /Российский экономический журнал. - 1999 - №11-12. стр.45.

Юсфин Ю.С., Черноусов П.И., Неделин С.В. Экобалансы - критерий перспективности промышленных технологий// *Металлургия и металлургия XXI века*//Тезисы докладов научно-практической конференции. - М. - МИСиС, 2000г, 27-30 ноября.

Концепция развития угольной промышленности Казахстана до 2020 года, одобренная постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2008 года № 644. - Астана, 2007. - 41с.

Бектурганов Н.С., Пивоваров А.Н. Технологическая конкурентоспособность Казахстана: от иллюзий к "бизнесу, ориентированному на безграничное благо для каждого". - Алматы: Фылым, 2005. - 272 с.

УДК: 3164.68

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЛИДЕРСКИХ ЧЕРТ: О ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВАХ ВЫДАЮЩИХСЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Осик Ю.И., к.т.н., доцент

старший научный сотрудник НИИ НЭСА

Карагандинский экономический

университет Казпотребсоюза, г Караганда

В основе ряда важных закономерностей теории управления в целом и психологии управления, в частности, лежит категория власти. Проявление этих закономерностей связано с решением следующих вопросов. Как может и должен распоряжаться предоставленной ему властью руководитель? Как он реализует предоставленные ему статусом и полномочиями права, чтобы добиться максимальной эффективности управления? Как влияют различия в способах реализации властных полномочий на содержание и индивидуальные особенности управленческой деятельности?

Властные регуляторы управленческой деятельности являются всеобъемлющим средством ее реализации, определяющим главные варианты - стили руководства. С вопросом о властных полномочиях связано и то, на кого, и почему именно на того или на другого человека они возлагаются. Это вопрос о том, кто, почему и в силу каких личностных качеств становится руководителем, лидером. Указанный спектр вопросов изучается в одном из главных направле-

ний психологии управления - в теориях лидерства.

Существует четыре основных подхода к разработке этих теорий: теория черт, поведенческий подход, ситуационный подход и теория адаптивного руководства. Эти подходы характеризуют этапы развития данной проблемы: она развивалась от первого подхода к четвертому.

"Теория черт" как подход с позиции личностных качеств иногда обозначается как "теория великих людей" или "харизматическая теория" состоит в том, что лидером может быть лишь тот человек, который обладает определенным набором личностных качеств. При этом обычно отмечаются такие качества, как инициативность, интеллект, воля, решительность, активность, энергичность, уверенность, дружелюбие, ответственность, надежность, социальность, бдительность, красноречие и др. [1, с. 506-507]. Действительно, все эти качества способствуют выдвижению человека в позицию лидера, руководителя. Но автор вышеупомянутого учебника поддерживает мнение Р.Стогдилла о том, что

"человек не становится руководителем только благодаря тому, что он обладает некоторым набором личностных свойств" [2]. "... будучи необходимыми, они не являются еще достаточными для этого" - резюмирует А.В.Карпов [1, с. 507].

Однако в следующем же абзаце учебника А.В.Карпова со ссылкой на К.Бэрда опровергается необходимость этих качеств: "... оказалось, что разброс этих качеств предельно широк. К.Бэрд, проанализировавший множество исследований по данному вопросу и составивший на их основе список из 79 (!) личностных качеств руководителя, показал следующее: 65% качеств были упомянуты лишь однажды; 16-20 % - дважды; 4-5% - трижды и только 5% качеств названы четыре и более раз. (Отметим, что нет упоминания о том, какие качества были названы в абсолютном большинстве или во всех исследованиях - О.Ю.И.). Все это заставляет усомниться в том, что вообще существует какой-либо стабильный перечень специфических качеств лидера, руководителя" [3].

В учебнике по менеджменту, который принято считать одним из лучших в СНГ (и автор настоящей статьи разделяет это мнение) также отмечается бесперспективность теории черт: "Их значимость для успеха возрастает по уровням организационной иерархии. Однако точное их измерение затруднено. Еще не удалось доказать, что эти качества являются определяющими для эффективного лидерства" [4, с. 485].

Необходимо отметить, что при этом "коллекционировались" в подавляющем большинстве положительные и "нейтральные" качества лидера.

Несмотря на кажущуюся неразрешимость, проблема лидерских качеств продолжает будоражить умы исследователей. Для корректности исследований они используют определенные ограничения: рассматриваются руководители только производственно-коммерческих организаций; исследования касаются только первых руководителей (так как возрастает значимость лидерских черт); исследуемые менеджеры возглавляют только крупнейшие фирмы.

В контексте вышеизложенных ограничений представляют интерес две работы - Энтони Смита и Джима Коллинза. Их анализу посвящена данная статья. Упомянутые работы написаны в разное время - первая в 2007 г., вторая несколькими десятилетиями раньше. Обе работы выпадают из общего контекста представлений о лидерах и лидерских качествах. В том и в другом исследовании объектами служили лидеры крупных успешных компаний. На этом сходство двух исследований заканчивается.

Дальше - о каждой из двух работ более подробно.

"Современные пособия по лидерству предназначены для инопланетян, а в лучшем случае - для сверхлюдей с золотым сердцем, живущих ради интересов своих акционеров и сотрудников. В реальной жизни таких людей нет. Бизнес-

лидеры - это просто люди. Они жестоки, нетерпимы, конфликтны, нечестны, готовы на все ради личных выгод". Так аннотируется перевод А.В. Козуляева на русский язык книги Anthony F. Smith "The Taboos of Leadership. The 10 secrets No One Will Tell You About Leaders and What They Really Think" (John Wiley & Sons, 2007) [5].

Как отмечено в аннотации, упоминая книга написана на основе интервью с лидерами 500 самых успешных (по версии Fortune) компаний. В конце аннотации она адресуется современным менеджерам, желающим достичь успеха и быть реальными лидерами.

В экономической науке на стыке веков после длительного мейнстрима "рационализма" сформировались и пробивают себе дорогу теоретические и методологические пострациональные альтернативы. Первопроходцами в этом отношении выглядят маркетинг в целом и реклама в частности. Среди систематических исследований в этом направлении можно отметить монографию И.И.Агаповой "Экономика и этика" [6]. Менеджмента это касается пока в меньшей степени. Хотя по этике менеджмента и бизнеса написано десятки книг и учебных пособий, о том, какими личностно-эмоциональными чертами должны обладать выдающиеся и великие лидеры, мы знаем не так много. Эти отрывочные знания почти не систематизируются, противоречивы (как и знания о лидерских качествах в целом), кроме того, многие исследователи обсуждают совместно хозяйственных и политических лидеров.

Книга Э. Смита является в определенном смысле попыткой восполнить обозначенный выше пробел в менеджменте. Но прежде, чем обсуждать ее содержание, определимся с терминологией.

Как отмечено в первой части (с. 22), автор руководствуется толкованием табу, приведенном в Webster's Dictionary - "священный запрет, наложенный на людей, объекты или действия, делающий их неприкосновенными" [7]. Э. Смит отмечает, что "в нашей повседневной жизни табу - это своеобразные "тревожные кнопки", втайне привлекательные для нас, но весьма постыдные, если о них станет известно другим. Мы делаем все возможное, чтобы избежать прямого их обсуждения. Вместо того, чтобы прямо говорить о них, мы пытаемся обсудить некую "социальную маску", их скрывающую. Именно поэтому вокруг табу возникает столько мифов и иносказаний - красивых оболочек или просто ложных картинок, которые лишь выглядят как правда, но не имеют под собой ни грана реальности, некоторые лишь звучат как мудрость, но никоим образом не описывают явления".

Нам представляется, что Э. Смит, обозначив проблему, не совсем верно расставляет акценты. Существует не проблема табуирования информации о лидерстве (и лидерах), а определенное отстранение от теоретического, методологического и научно-практического исследования его эмоциональных аспектов. Эти не-

популярные в научных кругах, а значит - недиссертабельные и малопрезентабельные темы исследований - обсуждаются в основном в публицистических рамках - светской хроники и пр. При этом не видится отчетливых границ между "пуриганскими" США и "нигилистическим" постсоветским пространством. В тех и других странах табу (в том смысле, как оно трактуется в Webster's Dictionary) на обсуждение тем, касающихся руководства, и изложенных в книге Э.Смита, не просматривается. Это следующие темы, обозначенные в обсуждаемой книге как основные:

1. Мы знаем, как выглядит руководство (но не подозреваем, что за этим стоит).
2. Харизма не должна значить ничего (но ведь значит).
3. Настоящие лидеры не играют в политику (а относятся к ней как к серьезному делу).
4. Из женщин получаются прекрасные руководители (когда женщины сами этого хотят).
5. Двойные стандарты давно устарели (и поэтому их лучше использовать только руководителям).
6. Не плоды "офисных любимчиков" из числа друзей и родственников (за исключением тех случаев, когда это имеет смысл).
7. Каждый лидер должен воспитать себе преемника (стиснув зубы).
8. Руководители должны демонстрировать сотрудникам баланс между работой и жизнью (читай "личной жизнью" - Ю.О.) (без проблем - работа и есть жизнь).
9. Оголенное следование корыстным интересам опасно (но только среди подчиненных).
10. На вершине так одиноко (и слава Богу).

Но табу, как представляется из его дефиниции, накладывается на определенные действия, а не на информацию об определенных действиях. Исходя из этических основ менеджмента и кибернетической теории управления представляется, что с точки зрения морали и этики табу является одним из наиболее важных факторов ограничителей, определяющих долгосрочное существование организаций. Следовательно, ожидается, что именно табуирование, а не информация о нем должна быть предметом исследования. Кроме того, менеджмент не должен представлять неким практическим руководством к его разрушению. Аннотация же русскоязычного варианта воспринимается как пособие по "растабуированной" деятельности для "современных менеджеров, желающих достичь успеха и быть реальными лидерами". В обиходе таких менеджеров награждают эпитетом "без тормозов". Хотя при внимательном прочтении книги можно убедиться, что эта часть аннотации не вполне отвечает ее содержанию.

Если руководствоваться той мыслью, что менеджмент - не только наука и практическая деятельность, но и искусство, то данная книга Э. Смита о лидерстве как составляющей менеджмента является актуальной в том смысле, что ставит гораздо больше вопросов, чем предлага-

ет ответов. Будучи далекими от мысли формулировать, выводить или подсказывать какие-либо ответы, поразмышлять о проблемах табуирования лидерства считаем целесообразным и полезным.

Начнем с первой темы: "Мы знаем, как выглядит руководство (но не подозреваем, что за этим стоит)". Обозначим обе крайности, неприемлемые в хозяйственно-экономической деятельности. 1. "Лучший правитель - тот, о котором его подчиненные знают, что он существует" - в наше информационное время данный тезис древнекитайского философа не может быть использован уже хотя бы в силу массовой грамотности и информационной доступности тех самых подчиненных. Другая крайность - руководитель, полностью открытый для своих подчиненных, даже если это не бездумно подчиняющиеся, а убежденные последователи. Представляется, что эта крайность также малопримлема в силу ряда причин: а) последователи в морально-этическом плане не "доросли" до непредвзятой трактовки поведения руководителя (приоритеты ценностей и т.п.); б) низкий уровень общей культуры подчиненных (реже наоборот, но бывает и такое), в результате чего они с руководителем говорят "на разных языках", у них "несостыковка" - разный тезаурус. Проиллюстрируем это на простых примерах. Так, в быту средней полосы Евразийского материка сложилось предвзятое восприятие жителей Крайнего Севера России как анекдотически несмышленных людей (в создании подобного образа не последнюю роль играют массмедиа). С другой стороны, чукчи не могут поговорить со славянами - жителями умеренных широт - (а с индийцами - жителями тропиков и подавно) о тонкостях различий между десятками видов снега. Те же массмедиа устами известного российского юмориста культивируют ограниченность мышления американцев - представляется тоже по причине невысокого уровня культуры. Поэтому алгоритм поведения, особенно принятия управленческого решения с позиций руководителя и подчиненного - различны по своей сути.

Э.Смит возводит подобные "несостыковки" в разряд табуирования: "Откровенный разговор о том, что составляет повседневную жизнь руководителя, чем-то подобен беседе о сексуальной жизни, личных финансах и доходах, политических пристрастиях или тайных заболеваниях. В компании других руководителей - или, иными словами, посвященных, - это обсуждение может быть интересным, познавательным, полезным или даже жизнеутверждающим. Но лидер никогда не будет обсуждать свои проблемы, мотивы, желания, удовольствия, страхи, предпочтения и отрицательные эмоции с теми, кто никогда не испытывал этого на своей шкуре. Это делает его слишком открытым и уязвимым и превратит в глазах собеседника в монстра, движимого собственными амбициями, страхами, упрямством, грубым расчетом и примитивными мотивами. Лучше, если общество не будет по-

нимать вас ...".

Хочется дополнить, что общество не больше станет понимать руководителя и в условиях открытости и гласности со стороны последнего, потому что непосвященное в тонкости лидерства общество и функционирующий руководитель будут говорить на разных языках. Так может вопрос не в табуировании, а в наличии субординации? Если станут разговаривать водолаз с архивариусом, то в тонкостях профессий собеседника они тоже не всегда разберутся. Беседующие друг с другом два химика (или два физика), работающие в разных направлениях, далеко не всегда понимают друг друга. И это естественно. Почему тогда не имеет права на специфику работы, не совсем доступную другим, руководитель, тем более - топ-менеджер? Только потому, что в первых двух случаях субординация отсутствует, а в третьем имеет место - не представляется убедительной аргументацией.

Здесь уместно отметить, что большинство отмеченных Э.Смитом табу таковыми не являются в современном мире. Финансирование избирательных компаний на президента РФ осуществляли такие крупные бизнесмены, как А.Б. Чубайс и Б.А. Березовский. Эти события широко обсуждали СМИ и для людей, читающих газеты или хоть иногда смотрящих теленовости, не были секретом. Другой крупный российский бизнесмен Прохоров, выезжая на отдых в Куршавель со свитой женщин, даже не скрывает этого от масс-медиа. Для руководителях-политиков эти темы еще более прозрачны. Берлускони в бытность Премьер-министром Италии (он же крупный бизнесмен) сам рекламировал свои успехи у женщин. Тема внебрачной сексуальной жизни президента США и его стажера активно обсуждалась в парламенте этой страны, а книга Моника Левински на эту же тему стала в США бестселлером. Тема высокого статуса и имиджа руководителя, создающихся не в последнюю очередь благодаря успеху у женщин, обсуждается в учебных пособиях, изданных в последние годы в странах СНГ.

Далее Э. Смит формулирует "табу убеждения", "табу должности" и "табу личности", которые по его мнению, наиболее нуждаются в изучении.

"Табу убеждения" основано на следующих факторах: убежденность, характер, забота, сила духа, сдержанность, компетентность. Просмотрев учебники и учебные пособия по вопросам лидерства, можно описание этих факторов найти если и в теориях лидерских качеств, и в теориях мотивации. Следовательно, и эти табу являются эфемерными.

"Табу должности" по мнению Э.Смита состоит в том, что хотя "Высказывания типа "делайте, как я сказал, а не как я сделал" больше не проходят - руководители стремятся вознаградить себя определенными привилегиями и статусными символами, и рано или поздно последователи начинают верить внешним признакам". Широкое рекламирование среди подчи-

ненных именуемого вышеназванным автором данного "табу" в ряде случаев просто вредит делу. Исполнители работают уверенней и результативней, зная что они руководимы классным во всех отношениях топ-менеджером.

Почему многим руководителям гораздо важнее комфортно ощущать себя в кругу друзей, чем отбирать сотрудников в соответствии с их талантами и способностями? - вопрошает Э.Смит. Здесь не исключена вероятность, что не все 100% руководителей стремятся почивать на теплой должности в тихой гавани и воровать все, что можно, для себя. Есть и понимающие, что на ряде руководящих должностей больше пользы организации принесут безынициативные добросовестные исполнители, чем полуправляемые талантливые и способные менеджеры, которые непременно станут перестраивать корпоративную культуру под постоянное совершенствование и улучшение. В результате подобной перестройки будет больше разрушено, чем создано и организация не достигнет намеченных целей. (Инициативный дурак с высоким самонаимением на руководящем посту еще более опасен). Наборы базовых ценностей культивировать (или развивать) в одиночку не получается, поэтому новые лидеры приходят со своей командой "разнообразных" единомышленников.

Книга Э.Смита интересна еще и тем, что на проблемные и просто вопросы, которые он ставит, практически всегда у него в той же книге находятся ответы. Так табу о любимчиках, своих людях и передаче власти "растуабуируется" на с. 179: "руководителю критически важно иметь вокруг себя некий круг доверенных лиц, с которыми он может позволить себе быть открытым и которые готовы непредвзято выслушать его и способны помочь ему в планировании передачи власти, погасив возможную критику сопутствующих этому решений внутри компании".

Можно исключить из разряда табуируемых и вторую тему (о харизме), о которой написано немало не только в научной, но и в учебной литературе [4].

По третьей теме отметим, что игра является очень серьезным процессом в жизни человека и серьезным делом [8], и непонятно, почему Э.Смит не признает этого.

Тема мужского и женского менеджмента активно разрабатывается рядом авторов. Затронута она и в обсуждаемой книге. Непонятно только, почему лишь женщины становятся хорошими руководителями, если того сами пожелают. А мужчины все становятся руководителями под кнутом?

Еще ряд "табуированных" (по мнению Э.Смита) тем можно объединить в одно общее правило: "тот прав, у кого больше прав".

Представляется, что по большому счету книга не только и не столько о табу лидерства и бизнеса, как об этике лидерства, бизнеса и менеджмента в целом. Но от этого она не становится менее интересной и информационно насыщен-

ной. Противоречия также придают книге своеобразный эмоциональный "шарм". Как например: "Вот короткое замечание: из самых милых, щедрых, добрых, одухотворенных, умных и заботливых людей на свете никогда не получают хорошие руководители. Хуже того, наиболее эффективными лидерами становятся те, кто пытается любой ценой достичь собственных корыстных целей" [5, с. 150].

Двумя строками ниже: "Хочу ли я сказать, что этика и лидерство подобны маслу в воде и вместе им не сойтись? И что лучшие руководители это те, кто способен быть жестоким, эгоистичным и манипулировать другими? Да боже упаси! Делаю заявление для прессы: я считаю, что этичный бизнес - это хороший бизнес. Другое дело, что корпорации насквозь пропитаны этическим нигилизмом. Попадая в них, люди вдруг начинают лгать, жульничать, красть, становиться расистами в отношении белых, темнокожих или азиатов и приставать к лицам противоположного пола с грязными домогательствами. Впрочем так происходит в любой другой группе людей" [5, с. 150]. Отметим здесь, что давно установлена закономерность, согласно которой в больших коллективах работники ведут себя менее этично, чем в малых, и это касается не только лидеров, но и рядовых работников.

Занятно, с позиций избирательной принципиальности (которая, как утверждают, хуже беспринципности) подходит автора к этической оценке благотворительной деятельности. Вслед за мнением Г. Шихи [9], считающего, что возврат обществу части полученных богатств на определенном этапе своей карьеры богатыми и успешными людьми - это проявление инстинкта продолжения рода, желания воспроизвести себя в других людях, Э. Смит склоняется к мнению, что за решением отдать деньги на благое дело все равно стоит серьезный элемент личного эгоизма. Э.Смит разделяет меценатов на ищущих выгоды, большей власти и влияния (Джордж Сорос, Билл Гейтс), очень эгоистичных лидеров, но в конечном счете нацеленных на общее благо (Мать Тереза), и их антиподов, стремящихся достичь своих благородных целей (Джимми Картер) [5, с. 154-156]. На каком основании, по результатам каких объективных (независимых) исследований он и Г.Шихи так считают? Книга не содержит ответа на этот вопрос.

Конечно, среди руководителей собрать 500 проходимцев, жуликов, воров, бабников, коррупционеров и т.п. (как это невольно получилось у Э.Смита) значительно легче, чем среди простых работяг, у которых, может быть, тоже мечты о высоком полете зреют, но реальные возможности стать "на крыло" гораздо скромнее. Кроме того, лидеры больше на виду, чем рядовые сотрудники, их личная жизнь более интересна окружающим - отсюда и тенденциозная статистика.

Другой исследователь выдающихся руково-

дителей Джим Коллинз (Jim Collins. Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't) считает несколько иначе: все они характеризовались тем, что в успехах видели заслугу коллектива, в неудачах - свои просчеты и недоработки [10].

Можно ли эти моменты совместить? Представляется, что вопрос это непростой и связан с этическим измерением менеджмента и лидерства, с соотношением "издержек" и результатов.

Что же предлагает Э.Смит для "растуабуирования" болезненных для организаций вопросов? "Для начала справиться с робостью нам поможет признание существования самой проблемы. Если мы будем знать, что табуированные темы на самом деле существуют, а также понимать причины, по которым люди стараются избегать их обсуждения, это поможет подступиться к ним с большей легкостью. Это может уподобиться раздеванию больного в кабинете врача. Никому не нравится сидеть на кушетке голышом, но врач не сможет нам помочь, пока мы не разоблачимся до исподнего".

Здесь можно отметить, что по части раздевания (в прямом и переносном смысле) общество начала XXI века преуспело. Создается впечатление, что знают и понимают причины кризиса управления экономикой практически все. Но начиная от Джона Ло, которому приписывают первенство введения в расчетные операции бумажных денег, и заканчивая современными бизнесменами США и других стран, в мире осуществлялось и продолжается строительство глобальных финансовых пирамид, ведущих к социально-экономическим кризисам. В упомянутых пирамидах участвует гораздо больше простых работников, жаждущих чуда, чем лидеров. Касательно врачей: они, как известно, бывают различных специализаций и вряд ли при лечении у окулиста существует настоятельная необходимость так же разоблачаться, как при лечении в уролога или гинеколога.

Теперь подробнее об исследовании Д. Коллинза. Задачей первого этапа было определить компании, показатели которых позволили бы отнести их к разряду "великих". Для этого были выбраны критерии: совокупная доходность по акциям на уровне или ниже среднего показателя по рынку в течение 15 лет до момента преобразования; совокупная доходность по акциям как минимум в три раза выше, чем средний показатель по рынку в течение 15 лет после преобразования. Временной интервал составил 15 лет, чтобы исключить везение или благоприятные периоды на рынке. (Это также превышает средний срок пребывания на посту генеральных директоров компаний). Таким образом удалось отделить выдающиеся компании от компаний, которым просто случалось иметь выдающихся руководителей.

Из списка Fortune - 500 с 1965 г. по 1999 г. определены 11 компаний, которые осуществили переход от хороших показателей к выдающимся (*независимо от отрасли*).

Таблица 1 - Компании, осуществившие переход от хороших результатов к выдающимся

Компании	Результаты в течение 15 лет с момента трансформации	Годы (15-летний интервал)
Abbott	В 3,8 раза выше, чем средний показатель по рынку	1974-1989
Circuit City	18,50	1982-1997
Fannie Mae	7,56	1984-1999
Gillette	7,39	1980-1995
Kimberly-Clark	3,42	1972-1987
Kroder	4,17	1973-1988
Nucor	5,16	1975-1990
Philip Morris	7,06	1964-1979
Pitney Bowes	7,16	1973-1988
Walgreens	7,34	1975-1990
Wells Fargo	3,99	1983-1998

Чтобы определить, что отличает компании, которые перешли от хорошего к великому, был произведен сравнительный анализ их деятельности, с деятельностью компаний контрольной группы, которым такой переход осуществить не удалось.

В контрольной группе было выбрано две подгруппы. Первая подгруппа - прямого сравнения - предприятия той же отрасли; вторая

подгруппа - компании, осуществившие переход от хороших показателей к выдающимся, но не удержавшие высокие показатели в долгосрочной перспективе. В окончательный список вошло 28 компаний: 11 компаний, добившихся выдающихся результатов, 11 компаний прямого сравнения и 6 компаний, которые не смогли удержать высокие показатели - "несостоявшиеся великие компании".

Таблица 2 - Компании, вошедшие в исследование

Осуществившие переход от хороших результатов к выдающимся	Прямое сравнение	Несостоявшиеся как великие
Abbott	Upjohn	Burroughs
Circuit City	Silo	Chrysler
Fannie Mae	Great Western	Harris
Gillette	Warner-Lambert	Hasdro
Kimberly-Clark	Scott Paper	Rubbermaid
Kroder	A&P	Teledyne
Nucor	Bethlehem Steel	
Philip Morris	RJ Reynolds	
Pitney Bowes	Addressograph	
Walgreens	Eckerd	
Wells Fargo	Bank of America	

Для детального изучения каждой компании собрали печатные материалы о 28 компаниях за последние 50 лет, разбили их на категории (стратегия, технологии, руководство и т.д., присвоили им специальные коды), проинтервьюировали большинство генеральных директоров компаний, добившихся выдающихся результатов, которые возглавляли компании в период осуществления преобразований, произвели анализ всех аспектов деятельности компании от слияний до зарплаты высшего руководства, от бизнес-стратегии до корпоративной культуры, от сокращения персонала до стиля руководства, от финансовых показателей до текучести кадров (10,5 человеко-лет исследования, 384 Мб компьютерной памяти). Затем сравнили выполненное исследование с попыткой заглянуть в черный ящик. В результате было получено следующее.

- Существует отрицательная корреляция между приглашением известных руководителей со стороны и выдающимися результатами деятельности компании. В 10 из 11 рассматриваемых компаний генеральные директора были выбраны среди собственных сотрудников, а в сравниваемых компаниях в 6 раз чаще высшее руководство приходило извне.

- Нет связи между особыми формами вознаграждения генеральных директоров и переходом от хорошего к великому. Данные не подтверждают, что структура и методы вознаграждения высшего руководства являются ключевыми для достижения корпоративного совершенства.

- Стратегия как таковая не отличает хорошие компании от великих. И те, и другие имели хорошо проработанные стратегии, и нет данных о том, что компании, добившиеся выдаю-

щихся результатов, тратили больше времени или сил на выработку своих стратегий.

- Компании, которые добились выдающихся результатов, в принципе, не фокусировались на том, что делать, чтобы стать великими, они фокусировались на том, чего не делать, и на том, что надо перестать делать немедленно. (Кто много работает, тот плохо работает? - О.Ю.И.).

- Технологии не имеют в сущности ничего общего с переходом от хорошего к великому. Технологии могут ускорить процесс преобразований, но они не могут служить причиной преобразований.

- Слияния и поглощения не играют практически никакой роли в активизации перехода от хорошего к великому; две большие посредственности, слитые воедино, никогда не превратятся в одну великую компанию.

- Компании, осуществившие переход от хорошего к великому, уделяли мало внимания управлению изменениями, мотивации сотрудников или дисциплине. При благоприятных условиях проблемы ответственности, дисциплины, мотивации или боязни перемен разрешались сами собой.

- В компаниях, осуществивших переход от хорошего к великому, не придумывали названия, не праздновали начало и не составляли планов трансформации. Некоторые руководители даже признавались, что вначале и не подозревали о масштабе перемен, происходящих на их предприятиях. Эти компании добивались революционных перемен в результатах своей деятельности, но не революционным путем.

- Компании, которые добивались выдающихся результатов, в общем, не представляли процветающие отрасли, и некоторые осуществляли свою деятельность в неблагоприятных секторах экономики. Выдающийся успех - это не игра случая, а, как оказалось - вполне осознанный выбор.

После этого была сформулирована концепция лидерства (этап перехода от хаоса к концепции).

Руководители 5 уровня. В отличие от известных корпоративных лидеров, обладающих, как правило, сильным характером и не сходящих со страниц журналов и газет, руководители, которым удалось осуществить преобразования на своих предприятиях и перейти от хорошего к великому, кажутся прилетевшими с Марса. Спокойные, незаметные, сдержанные даже застенчивые, эти руководители представляют необычную комбинацию скромности и профессиональной воли. Они, скорее, как Линкольн или Соократ, а не Платон или Цезарь.

Сначала "кто"... затем "что". Ожидалось, что лидеры, которые осуществляли преобразования компаний, начали с выработки видения будущего и корпоративной стратегии. Но выяснилось, что сначала они подбирают нужных им в путешествии людей, избавляются от людей ненужных, добиваются того, чтобы нужные люди занимали нужные места, и только затем реша-

ют, а куда же, собственно они едут.

Смотрите суровым фактам в лицо (но все же не теряйте веры). Мы обнаружили, что любой военнопленный, выживший в плену, может научить нас тому, как создать выдающуюся компанию, гораздо лучше, чем большинство книг по корпоративной стратегии. Каждая великая компания столкнулась с тем, что было названо "парадокс Стокдейла": вы должны продолжать верить в победу, невзирая ни на какие невзгоды, но в то же самое время иметь мужество смотреть в лицо действительности, какой бы суровой она не была.

"Концепция ежа", или "Три пересекающихся круга". Чтобы добиться выдающихся результатов, необходимо выйти за пределы "проклятия компетентности". Если что-то является вашим ключевым бизнесом, компетенцией, и вы занимались этим многие годы, а может, и десятилетия, это совсем не означает, что вы делаете лучше всех в мире. А если вы не специалист мирового уровня в том, что является для вас ключевым видом деятельности, этот вид деятельности не может служить для вас основой создания великой компании. Этот подход должен уступить место простой концепции, отражающей глубокое понимание того, что представляют собой три пересекающихся круга.

Культура дисциплины. У всех компаний есть своя культура, некоторые отличаются дисциплиной, но не многие обладают культурой дисциплины. Когда работают дисциплинированные люди, не нужна иерархия. Когда дисциплинированное мышление, не нужна бюрократия. Когда дисциплинированные действия, не нужен избыточный контроль. Синергия культуры дисциплины с предпринимательской этикой позволяет добиться выдающихся результатов.

Технологии как акселераторы. Компании, которые добились выдающихся результатов, не рассматривают технологии как основной фактор, с которого начинается процесс трансформации, но являются пионерами в применении многих технологий, которые были ими тщательно отобраны. Используемые технологии сами по себе ни при каких обстоятельствах не могут сделать компанию великой или стать причиной ее неудач.

Маховик и порочный круг. Революционные преобразования, масштабные программы реструктуризации и трансформации не приводят к выдающимся результатам. Какими бы не были конечные цели, переход от хорошего к великому нельзя осуществить одним махом. Нет такого единственного шага, программы, инновационного внедрения, удачного преобразования или волшебного мгновения. Процесс напоминает вращение тяжелого гигантского маховика: в одном направлении, медленно разгоняясь, он, наконец, достигает момента, когда накопленный потенциал начинает работать на ускорение, и компания всту-

пает в период стремительного роста.

Лидер компании, добившейся и удерживающей выдающиеся достижения: штрихи к портрету.

Обнаружить лидеров классического образца - тех, которых стали называть "руководителями 5 уровня" - у руля каждой великой компании можно в период ее преобразования. Они скромны, но исключительно решительны, когда дело касается того, что должно быть сделано для развития компании.

Руководители 5 уровня реализуются не через собственный успех, а через достижение большой цели - создание великой компании. Это не означает, что руководители 5 уровня лишены честолюбия. Напротив, они исключительно честолюбивы, но их честолюбие относится, в первую очередь, к компаниям, которыми они управляют, а не к ним самим.

Термин "5 уровень" представляет высший уровень иерархии способностей к высшему руководству. Нет необходимости последовательно переходить от первого уровня до пятого, развить качество руководителей низшего уровня можно и позже. 5 уровень включает в себя все качества, относящиеся и к более низким ступеням пирамиды.

5 уровней иерархии руководителей:

5 уровень. Руководитель приводит компанию к исключительным и долгосрочным результатам благодаря парадоксальному сочетанию выдающихся личностных качеств и твердой профессиональной воли.

4 уровень. Руководитель формулирует "видение" будущего компании и последовательно добивается того, чтобы компания продвигалась по намеченному пути. Обеспечивает высокие стандарты качества работы.

3 уровень. Компетентный менеджер: организует людей, рационально распределяет ресурсы с целью выполнения поставленных задач.

2 уровень. Ценный член команды: вносит личный вклад в достижение целей, стоящих перед компанией, эффективно работает с другими членами команды.

1 уровень. Высокопрофессиональный сотрудник: вносит вклад через активное использование своих способностей, знаний, опыта и умения организовать свой труд.

Главные результаты исследования Д.Коллинза состоят в том, что во главе всех компаний, достигших выдающихся результатов, во время осуществления преобразований стояли руководители 5 уровня. Отсутствие руководства 5 уровня характерно для компаний, использованных для сравнения. Таким образом, концепция "руководителей 5 уровня" вступает в противоречие с расхожим мнением о том, что для осуществления преобразований на предприятиях нужны "спасатели", признанные лидеры с высокой самооценкой. Д.Коллинз вывел главную формулу:

5 УРОВЕНЬ РУКОВОДИТЕЛЯ = СКРОМНОСТЬ + ВОЛЯ

Руководители 5 уровня являют собой пример амбивалентности, ибо они одновременно скромные и волевые, застенчивые и отважные. Замечательно иллюстрирует это личность Авраама Линкольна (одного из немногих президентов США за всю их историю, которого можно отнести к руководителям 5 уровня), никогда не позволявшего своему эгоизму доминировать над стремлением добиться процветания нации.

Парадокс "окно и зеркало".

Собственное сравнение одного из выдающихся руководителей - Алана Вуртзела - с рабочей лошадкой становится интересным в свете двух следующих фактов. Во-первых, у него диплом доктора юриспруденции Йельского университета; определенно, и его характер рабочей лошадки не имеет ничего общего с его интеллектуальными способностями. Во-вторых, именно его стремление стать рабочей лошадкой стало решающим фактором, который позволил добиться поистине наилучших результатов во всей отрасли. Я бы сказал так: если бы вам пришлось выбирать между инвестицией в \$1 в Circuit City или инвестицией в \$1 в General Electric в тот день, когда легендарный Джек Уэлш стал главой фирмы в 1981 г., и держать эти инвестиции до 1.01.2000 г., инвестиции в Circuit City принесли бы вам в 6 раз больше. Неплохой результат для рабочей лошадки.

Когда А. Вуртзела попросили привести 5 важнейших факторов, определивших успех компании, в порядке значимости, его ответ был неожиданным: первым фактором была названа удача. Вуртзел настаивал: их успех объясняется тем, что они оказались в нужном месте в нужное время. Позже, когда его спросили о факторах, позволивших осуществить преобразования и добиться долгосрочного успеха, он сказал: "Первое, что приходит в голову - это удача... Мне повезло, я нашел хорошего преемника".

Удача - неудобный фактор для анализа, но руководители компаний, которые добились выдающихся результатов, много говорят об удаче. В одном интервью с главой Nucor его спросили, что определило способность компании так последовательно принимать исключительно прозорливые решения, и он ответил: "Я думаю, что нам просто везло". Джозеф Ф. Калман, руководитель 5 уровня, глава Philips Morris в период трансформации, отрез отказался признать заслуги в успехе компании своими, объясняя это везением в сочетании с исключительными соратниками, последователями и предшественниками. Даже книга, которую он написал под названием "Я думаю, что нам просто везло" и которую не собирался распространять за пределами компании, имела необычное название: "Я везучий человек". Первый

параграф гласит: "Мне везло с самого рождения: прекрасные родители, хорошие гены, повезло в любви, повезло в бизнесе, когда мой одноклассник из Йеля изменил мое предписание в 1941 и вместо того я, чтобы направиться на корабль, который потопили со всей командой в Северной Атлантике, был послан в Вашингтон; мне повезло служить на флоте, повезло, потому что в 85 я все еще жив".

Руководители компаний, которые использовались для сравнения, наоборот, часто списывали свои неудачи на невезение, сокрушаясь по поводу трудностей, с которыми им пришлось столкнуться. Упор на везение стал казаться закономерным парадоксом, который назвали "окно и зеркало".

Руководители 5 уровня смотрят в окно, чтобы приписать успех факторам, которые не имеют к ним отношения, когда все идет отлично. Когда же они не могут определить конкретного человека или событие, они списывают все на удачу. В то

же время они смотрятся в зеркало, когда говорят об ответственности, никогда не списывая свои проблемы на невезение.

Лидеры компаний, использованных в сравнительном анализе, делают прямо противоположное. Они смотрят в окно в поисках кого-то, чтобы списать на него всю вину за плохие результаты, но начинают прихорашиваться у зеркала, когда можно приписать себе все достижения компании. Но ни зеркало, ни окно не отражают объективные реальности. Все, кто находится за окном, показывают на руководителя 5 уровня и говорят: "Это его заслуга; без его руководства мы не стали бы великой компанией". А руководитель 5 уровня, наоборот, указывает на тех, кто стоит под окном и говорит: "Посмотрите на этих замечательных людей, это чистая удача работать с ними, мне везет". Обе стороны правы, конечно же. Но руководители 5 уровня никогда в этом не признаются.

Таблица 3 - Воплощение двух противоречивых сторон характера руководителей 5 уровня

Профессиональная воля	Скромность
Добивается исключительных результатов, основной акселератор процесса перехода от хорошего к великому	Скромнен, не ищет широкой известности, не хвастается.
Демонстрирует неколебимое стремление сделать все необходимое для достижения выдающихся долгосрочных результатов, пренебрегает трудностями.	Действует в спокойной, последовательной манере, добивается высокого качества работы, соблюдает высочайшие стандарты, не рассчитывает на личное обаяние.
Устанавливает стандарты долгосрочного успеха компании, иногда не соглашаясь ни на что меньшее.	Реализует свои честолюбивые устремления через успех компании, а не как личный успех, выбирает последователей, способных добиться еще более выдающихся результатов.
Смотрит в зеркало, а не в окно, когда речь идет об ответственности за неудовлетворительные результаты, никогда не списывает вину на коллег, на внешние обстоятельства или невезение.	Смотрит в окно, а не в зеркало, когда речь идет об успехе, приписывая заслугу другим сотрудникам, внешним факторам и чистому везению.

Есть гипотеза, что в мире существует две категории людей: те, у кого нет способности стать руководителем 5 уровня, и те, у кого они есть. Люди первой категории никогда не будут способны подчинить свои личные нужды более великой цели: создание чего-то большего и более долговечного, чем они сами. Люди этого типа всегда будут трудиться только во имя того, что они получают за свой труд: славу, деньги, признание, власть и т.д., но не во имя того, чтобы что-то создать, построить, развить.

Ирония в том, что агрессивность и честолюбие, благодаря которым люди так часто приходят к власти, вступают в конфликт с теми человеческими качествами, которые необходимы, чтобы стать руководителем 5 уровня. Этот парадокс в сочетании с тем, что советы директоров часто ошибочно считают, что им позарез необходим самоуверенный, эгоцентричный лидер,

способный привести компанию к успеху, объясняет, почему мы так редко видим руководителя 5 уровня во главе компании.

Вторая категория людей (есть подозрение, что их большинство) состоит из тех, кто может стать руководителем 5 уровня. Они обладают всеми необходимыми качествами, которые могут быть скрыты, или они просто не отдают себе отчет в том, что обладают ими. При правильном подходе - самоанализ, саморазвитие, наставничество, любящие родители, жизненный опыт, работа с руководителем 5 уровня и т.д. - эти качества начинают развиваться.

Важно отметить, что все полученные заключения Д.Коллинза - прямой результат эмпирического исследования.

Нами выполнен сравнительный анализ исследований, проведенных Э.Смитом и Д.Коллинзом, и их результативности (таблица 4).

Таблица 4 подводит итоги анализа двух различных исследований, выполненных с одной и той же целью: определить личностные качества, присущие лидерам высшего уровня иерархии, реализовавшим свои способности к высшему руководству в крупных организациях (компаниях), занимающихся хозяйственно-экономической деятельностью.

Очевидно, что анализ, выполненный Д. Коллинзом, более корректный с научной и методологической точки зрения. В этом убеждает как репрезентативность выборки руководителей (исключены случаи участия в опросе лидеров, кратковременно возглавляющих фирму; учтена динамика функционирования фирмы во время пребывания лидера на посту ее руководителя), так и результативность исследований Д. Коллинза, (эмпирическим путем установлено, что все лидеры отобранных Д. Коллинзом фирм, осуществивших переход от хороших показателей к выдающимся, обладают скромностью и волей, а также однозначно заслуги приписывают коллективу, а просчеты относят на свой счет; лидеры, которые возглавляли крупные фирмы, не добившиеся выдающихся результатов, заслуги приписывали себе, а просчеты сваливали на коллектив).

Таким образом, сложность проблемы руководства и лидерства находится в этическом поле деятельности руководителя. Неэтичный руководитель останется со своими пороками, сколько его ни разоблачай. При этом он пиарит свои достоинства и скрывает недостатки. Этичный руководитель и в одеждах может вести себя достойно и справедливо.

При этом он не пиарит свои достоинства и не скрывает своих недостатков. Согласно древнекитайской философии, никакие справедливые и жесткие законы не помогут построить процветающую организацию (будь то фирма или государство), если недостойные будут управлять достойными.

Поэтому во все времена этической составляющей власть предержащих придавали большое значение. И только в последние десятилетия воспитание, подбор и отбор руководителей стали осуществлять или в запредельно расширенном формате этических требований, или вовсе без них.

Так, может проблема "табу" состоит в кризисе объективных критериев и субъектов отбора? Мы не можем использовать исторически сложившиеся критерии в силу радикальной трансформации современного общества, а адаптированные критерии еще не созданы по причине того, что заинтересованные стороны в лице гражданского общества,

являются малоактивными или пассивными: среди стран, заметных на мировой арене, в одних (которые принято относить к экономически развитым) гражданское общество деградирует от избытка демократии, в других (которые принято относить к развивающимся и трансформирующимся) оно еще не сформировано в условиях дефицита демократии.

Не принято высокие слова (а слово, вынесенное в название книги Э. Смита, относится к таковым) упоминать всуе.

Поэтому вместо попытки "растабуирования" информации о лидерах, которая почти всем известна, более продуктивным представляется системно исследовать такие эмоциональные аспекты менеджмента, как злость, зависть, месть, обида, преднамеренная ложь, нега и восторг от избытка удовлетворения потребностей, фрустрация от поражения в удовлетворении потребностей, которые присущи не только лидерам, но и подчиненным.

Для подчиненных это имеет не меньшее значение хотя бы потому, что значительная часть их считает, что они в большей степени "обделены" благами, чем лидеры.

Идея уравниловки, воплощенная поэтом в емкой фразе "чтобы нам с зарплатой как у них ничего не делать как у нас", еще витает у многочисленного отряда пролетариев (которым нечего терять) на постсоветском пространстве и за его пределами.

Литература:

1. Карпов А.В. Психология менеджмента. М.: Гардарики, 1999. - 584 с.
2. Stogdill R.M. Handbook of Leadership. N.Y., 1974.
3. Perrow Ch. Complex Organization. A Critical Essay. N.Y., 1972.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. - М.: Экономистъ, 2003. - 528 с.
5. Смит Э.Ф. Табу лидерства. О чем молчат капитаны бизнеса. - М.: Вершина, 2007. - 192 с.
6. Агапова И.И. Экономика и этика: аспекты взаимодействия. - М.: Юристъ, 2002. - 190 с.
7. Webster's Dictionary. <http://www.merriam-webster.com/>
8. Игра
9. Sheehy G. New Passages: Mapping Your Life Across Time. N.Y., Random House, 1995.
10. Коллинз Д. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет. - Манн, Иванов и Фербер, 2011. - 320 с.

"ПРЕДИКАТ" ЖӘНЕ "ҚАТЫНАС" ҰҒЫМЫН ОҚЫП-ҮЙРЕНУДІҢ ӘДІСТЕМЕЛІК ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Жетпісов Қ. ф.-м.ғ.к, доцент,

Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды
мемлекеттік университеті

Бейсеналина С.Т. магистр математика,

Қазақтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті, Қарағанды қ.

Предикат, айтылымдық (тұжырымдық) форма, ақиқаттық функциясы, қатынас терминдері - белгілі бір мағынада синонимдер болып табылады. Жиындар теориясы мен жалпы алгебралық жүйелер теориясында предикат деп ақиқаттық функциясын түсінеміз. Предикат ұғымына деген әртүрлі көзқарас нақты есептің қойылымы мен оны шешу әдісінің ерекшеліктеріне байланысты және ол көрсетілген математикалық пәннің даму процессінде айқындалады. Бұл жағдайда ерекше назарды қатынастарды (күрделі предикаттарды) предикат санағының формулалары арқылы беруге аударамыз.

Бұл мақалада математикада ең бір кең таралған қатынастың түрлері ретінде екі орынды қатынастарды енгізу мен оқып-үйренудің әдісі енгізіледі және екіорынды қатынастардың қасиеттерін оқып-үйренудің әдістемелік тұрғылары қарастырылады. Қасиеттерді тікелей анықтау предикаттар санағы тілінің формулаларының көмегімен іске асырылады және сонан соң, екі орынды қатынастарды көбейту мен кері амалды анықтаған соң, теоретико-жиындық қатынастар мен амалдарды қолданып енгізілген амалдар тілінде осы қасиеттердің сипаттамалары беріледі. Екі орынды қатынастардың қасиеттерін анықтауға қатысты оқып-үйренудің әртүрлі тұрғысы мен олардың теңқұштілігін негіздеу студенттердің бірденгейлі (стереотипность) ойлауларын жеңуге және сонымен қатар, әртүрлі сигнатуралардағы алгебралық жүйелердің көріністерін білу мен дағдылануын қалыптастыруға көмектеседі. Осыған байланысты, жаңа алгебралық амалдарды енгізу студенттерге, стандартты емес мысалдарды құруда, проблемалық ситуацияларды жасауда, творчестволық белсенділігін арттыруда жалпы функционалдық көріністер туралы жаңа мүмкіндіктер ашады. Егер әңгіме екіорынды қатынас туралы болатын болса, (A жиынында анықталған) және бұл ұғымдар жеткілікті деңгейде игерілген болса, онда студенттердің ішкі сезімі деңгейінде бұл ұғымның айқындалу өрісі келесі түрде іске асады:

а) A және B жиындарының декарттық көбейтіндісі $A \times B$ бұл (a, b) түріндегі реттелген жұптардың жиыны, мұндағы $a \in A$, $b \in B$.

б) A жиынының декарттық квадраты A^2

осы жиындардың декарттық көбейтіндісі $A \times A$.
в) A жиынында анықталған бинарлық қатынас R , ол A^2 жиынының кейбір ішкі жиыны.

$A \times B$ жиынының ішкі жиыны анықтама бойынша A жиынының B жиынына сәйкестігі болғандықтан, онда жоғарыда келтірілген айқындалу өрісін келесі түрде толықтыруға болады:

г) A жиынының B жиынына сәйкестігі, ол $A \times B$ жиынының кейбір ішкі жиыны.

д) A -ның A -ға сәйкестігі, ол A^2 жиынының кейбір ішкі жиыны.

е) A жиынында анықталған R екі орынды қатынасы A -ның A -ға сәйкестігі [2].

Осындай толықтырулардың негізінде, мысалға, R екі орынды қатынасының анықталу облысы мен мәндер жиыны туралы (R сәйкестігінің облыстары ретінде) айтуға болады. Жеке жағдайда, ақырлы A жиынында анықталған екі орынды қатынасты таблицалық, графиктік түрде, графтардың көмегімен және қима ретінде беруге болады.

Екі орынды қатынастарды көрнекі етіп көрсетудің құнды ерекшелігі, оның қасиеттері сәйкес суреттеуде сипаттық ерекшеліктерімен бейнелік қалыпты табады. Бұл екі орынды қатынастың әртүрлі қасиеттерін анықтау мүмкіндігін байыта түседі. "Эквиваленттік қатынас" ұғымының ерекше құндылығы жалпы ғылымдық мағынасы бар бірқатар канондық құрылымдардың онымен байланысты болуында. Қатынастар мен предикаттар. Алгебралық жүйе ұғымын оқып-зерттеудің ғылым-әдістемелік тұрғылары бос емес жиынын онда анықталған алгебралық амалдар мен предикаттармен (қатынастармен) қатар, яғни, "алгебралық амал" ұғымын пропедевтивтік талдаумен қатар, алгебралық жүйенің екінші негізгі құраушысы - предикат ұғымында жоғарыдағыға ұқсас оқып-зерттеуді талап етеді.

A жиынының декарттық n дәрежесі A^n -нің ішкі жиыны осы жиынындағы (анықталған, берілген) n орынды предикат деп аталады.

Жиындар теориясы мен жалпы алгебра "қатынас" терминін ұстанады, яғни, A жиынында берілген n орынды қатынас деп A^n жиынының (кез-келген) P ішкі жиынын түсінеді. n саны P қатынасының рангі деп аталады. Рангі 1 болатын қатынас унарлы деп, екі болатын - бинарлы (екі орынды) деп, үш болатын - тернарлы (үш орынды) деп аталады. Егер $(a_1, a_2, \dots, a_n) \in P$ болса, онда $P(a_1, a_2, \dots, a_n)$ - деп жазып, A жиынының a_1, a_2, \dots, a_n элементтері P қатынасында деп айтатын боламыз. Екі орынды қатынас жағдайында $P(a_1, a_2)$ жазуын $a_1 P a_2$ жазуына дейін қысқартамыз. Егер a_1, a_2, \dots, a_n элементтері P қатынасында болмаса, онда $\ll P(a_1, a_2, \dots, a_n) \text{ дұрыс емес} \gg$ немесе $\ll P(a_1, a_2, \dots, a_n) \text{ орындалмайды} \gg$ немесе логикалық таңбаларды қолдану арқылы $\neg P(a_1, a_2, \dots, a_n)$ ($\bar{P}(a_1, a_2, \dots, a_n)$) түрінде жазамыз.

Модельдер теориясы мен алгебралық жүйелердің жалпы теориясында анықтау облысы A^n жи-

$$X_P = \{(a_1, a_2, \dots, a_n) / (a_1, a_2, \dots, a_n) \in A^n \text{ және } P(a_1, a_2, \dots, a_n) = a\}$$

Бұл ішкі жиынды әдетте $P(x_1, x_2, \dots, x_n)$ предикатының ақиқаттық облысы деп атайды және P арқылы белгілейді. A^n жиынының X ішкі жиынынан A жиынында анықталған n -орынды қатынасқа көшу, яғни, A жиынында анықталған n -орынды қатынастан $P_x = P_x(x_1, x_2, \dots, x_n)$ n -орынды предикатқа көшу және A жиынында анықталған n -орынды $P(x_1, x_2, \dots, x_n)$ предикаттан A^n жиынындағы X_P ішкі жиынына көшу n -орынды қатынас пен n -орынды предикатты A^n жиынының әртүрлі баяндалуындағы (формасына қатысты) ішкі жиыны ретінде қарастыруға мүмкіндік береді. Осыған ұқсас, A жиынында анықталған әрбір n -орынды $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ алгебралық амал мен табиғи түрде $(n+1)$ -орынды P_f қатынасын келесі ереже (бұл байланыс алгебраларды оқып-зерттеудің теоретико-модельдік негізінде жатыр) бойынша байланыстыруға болады: кез келген $a_1, a_2, \dots, a_n, a_{n+1} \in A$ элементтері үшін

$$P_f(a_1, a_2, \dots, a_n, a_{n+1}) \Leftrightarrow f(a_1, a_2, \dots, a_n) = a_{n+1}$$

ынымен сәйкес келепін, ал мәндер облысы екі элементті {ақиқат, жалған}={а, ж} жиынына тиісті A^n жиынының X ішкі жиынымен $P_x = P_x(x_1, x_2, \dots, x_n)$ n -орынды функциясын байланыстырады және бұл жағдайда кез-келген $a_1, a_2, \dots, a_n \in A$ элементтері үшін

$$P_x((a_1, a_2, \dots, a_n)) = \begin{cases} a, & \text{егер } (a_1, a_2, \dots, a_n) \in X; \\ ж, & \text{егер } (a_1, a_2, \dots, a_n) \notin X \end{cases}$$

яғни, мұндай ішкі жиындар n -орынды айтылымдық формалар немесе предикаттар түрінде ұсынылады. (Әдетте $P_x((x_1, x_2, \dots, x_n))$ жазуының орнына $P_x(x_1, x_2, \dots, x_n)$ өрнегін қолданады).

Сонымен, A жиынында анықталған n -орынды предикат деп анықтау облысы A^n жиыны, ал мәндер жиыны {а, ж} жиынына енетін n -орынды $P(x_1, x_2, \dots, x_n)$ функциясын айтамыз. A жиынында анықталған осындай n -орынды қатынасымен табиғи түрдегі A^n жиынының X_P ішкі жиынын байланыстыруға болады.

P_f қатынасы $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ функциясының **графикі** деп аталады.

Алгебралық амалдардан олардың әртүрлі графиктеріне көшу арқылы әртүрлі орынды қатынастардың мысалдарын алуға болады. Мысалы, N натурал сандар жиынындағы екі орынды $f(x, y) = x + y$ қосу алгебралық амалынан үшорынды P_f қатынасын келесі ереже бойынша анықтауға болады. Кез келген $a, b, c \in N$ үшін: $P_f(a, b, c) \Leftrightarrow a + b = c$.

Егер N жиынында анықталған $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ алгебралық амалының m_1, m_2, \dots, m_n жиынтығында мәні олардың ең үлкен ортақ бөлгіші (е.ү.о.б) болатын натурал сан болса, онда сәйкес P_f предикаты келесі ережемен анықталады: Кез-келген

$$a_1, a_2, \dots, a_n, a_{n+1} \in N \quad \text{үшін} \\ P(a_1, a_2, \dots, a_n, a_{n+1}) \Leftrightarrow \text{Е.У.О.Б. } (a_1, a_2, \dots, a_n) = a_{n+1}.$$

Рангі n болатын қатынас A жиынында A^n жиынының a_1, a_2, \dots, a_n элементтері үшін

(a_1, a_2, \dots, a_n) түріндегі n -дерден тұратын ішкі жиынын бөліп алу арқылы беріледі. Әрине бұл жағдайда, предикаттық емес тұжырымдардан аулақ болып анықтаушы қасиеттер ретінде нақты элементтерде тиімді тексеруге болатын шарттарды алу керек.

Бұл жағынан алғанда мектеп математикасының материалдары мұғалімге кең мүмкіндік береді. Ең маңыздысы оқушылар тек қана мектептен белгілі қатынастарды қолдануы қажет, сонда, олардың баяндалу формасы мен мағынасы қатынастар теориясының қазіргі заманғы талаптарына жауап беріп, предикаттар санағы тілінің алғашқы дағдыларын дұрыс және тиімді пайдалануды қалыптастыруға септігін типізеді.

Бұл тұрғыдан алғанда әртүрлі қатынастардың мысалдарын келтіруде келесі шарттарды көрсету қажет:

1. Осы қатынастың рангі n ;
2. Осы қатынас анықталған жиын;
3. Осы қатынасқа тиісті n -діктерді бөліп алуға қажетгі қасиеттер.

Кейбір жағдайларда, "қатынас" ұғымына тиісті сипаттамалар сұрақтың мәтінінен де анық болады, бірақ жалпы жағдайда анықталған жүйені ұстанған дұрыс. Қатынастардың бір қарағандағы жақсы мысалдары болып белгілі параллельдік, ұқсастық, тең шамалық, қамтылу, теңдік және осыған ұқсас қатынастар болатындығымен шектеліп және әріректе мұғалім оларды нақтылай бермей, басқа да қатынастарды қарастыруды оқушыларға ұсынуы қажет. Қажетті нақтылықтан айырылған, ешқандайды ой-талдауды туындатпайтын, ең жақсы жағдайда таза механикалық баяндау болатын бұл мысалдардың ең жағымсыз түрлері оқушыларға ешқандай пайда бермейді.

Жеке жағдайда, параллельдік қатынасы жазықтықтағы барлық түзулер жиынында, кеңістіктің барлық түзулер жиынында, үшөлшемді кеңістіктегі барлық жазықтықтар жиынында берілуі мүмкін. Сондықтан оның рангі 2 және 3 бола алады. Параллельдік қатынасымен байланысты нақты түрдегі ой-талдаудың бірі келесі түрде болуы мүмкін: айталық, P екіорынды қатынасы жазықтықтағы барлық түзулер жиынында берілген параллельдік болсын.

Қатынастың сөздік анықтамасын бергеннен соң оның формаль тілдегі анықтамасын берген дұрыс (яғни, предикаттар алгебрасының жартылай формаль тілін пайдаланып оны формуланың көмегімен беруі қажет) [1].

Мысалы, жоғарыда келтірілген P қатынасы, жазықтықтағы түзулер жиынындағы параллельдік деп алсақ, ол келесі түрде беріледі:

$$(\forall x, y \in M)(P(x, y) \Leftrightarrow x \parallel y).$$

Предикаттар алгебрасының көмегімен берілген қатынасының құрылуы мен түсінігі оның семантикасында дұрыс құрылған жағдайда талдаудың көмегімен оның құрылымын,

n рангін, ол анықталған жиынды, анықтаушы қасиетті талдау алгоритмін анықтау мүмкін болады. Айталық, R рационал сандар жиынында "+" және "." таңбаларын стандартты қабылдау туралы шарт бекітіліп, төмендегі формуламен P қатынасы берілген болсын: $(\forall x, y \in R)(P(x, y, z) \Leftrightarrow (\exists u \in R)(x \cdot u^2 + y \cdot u + z = 0))$.

Бұл формуланы тікелей талдау арқылы келесі қорытынды жасауға болады: P үш орынды қатынасы нақты сандар жиынында анықталған, және $P(a, b, c)$ орындалады сол уақытта тек ғана сол уақытта, егер $au^2 + bu + c = 0$ квадраттық теңдеуінің (белгісіз u -ға қатысты) нақты түбірі бар болса.

Анықтаушы қасиетті тексеру алгоритмі белгілі: $au^2 + bu + c = 0$ теңдеуінің нақты шешімі болады, сол уақытта тек қана сол уақытта, егер $D^2 = b^2 - 4ac \geq 0$ болса.

A жиынында анықталған рангі n болатын барлық қатынастар жиыны A^n жиынының барлық ішкі жиындарының жиыны болатын $B(A^n)$ булеанымен сәйкес келеді. Осыған сәйкес, $\langle B(A); \cup; \cap; \bar{}; \emptyset; A \rangle$ алгебрасына ұқсас A жиынындағы n -рангті қатынастар алгебралары $\langle B(A^n); \cup; \cap; \bar{}; \emptyset; A^n \rangle$ енгізіледі ($n = 2, 3, \dots$).

Екі орынды қатынастар және олардың қасиеттері. Екі орынды қатынастар математикада қарастырылатын қатынастардың ең бір кең тараған түрі болып табылады. Екі орынды қатынастардың маңызды типтері эквиваленттік және реттік қатынастар. Бұл қатынастар тек қана математикада емес жалпы ғылымдар үшін абстракция арқылы анықтаудың жалпы әдісі болып табылады. Жалпы анықтамаға сәйкес A жиынында анықталған екі орынды қатынас - A^2 жиынының (декарттық квадраттың) ішкі жиыны.

A жиынында анықталған екі орынды қатынастың қарапайым мысалы $\Phi_A = \{(a, a) / a \in A\}$ қатынасы. Бұл қатынас A жиынының **диагоналі** деп аталады. Екі орынды қатынастың мысалы ретінде келесі қатынастарды қарастыруға болады:

а) Берілген жазықтықтағы барлық түзулер жиынындағы түзулердің параллельдігі мен перпендикулярлығы болатын екі орынды қатынастар;

б) Барлық нақты сандар жиынындағы \leq "кіші немесе тең" - екі орынды қатынасы;

в) $\{1, 2, \dots, n, \dots\}$ жиынындағы "бүтін" бөлінгіштік екіорынды қатынасы;

г) Берілген жазықтықтағы барлық үшбұрыштар жиынындағы ұқсастық-екі орынды қатынасы;

д) Үш өлшемді кеңістіктің барлық нүктелер жиынының осы кеңістіктің берілген жазықтығына қатынасты симметриялары - екі орынды қатынасы;

е) Берілген жазықтықтың барлық дөңес көпбұрыштар жиынындағы тең шамалық-екі орынды қатынасы;

Екі орынды қатынастардың қасиеттерін анықтауда, предикаттар алгебрасы тілінің мағыналық және мәнерлік мүмкіндіктерінен пропедевтивтік таныстыруды жалғастыру мақсатында оларды осы тілдің формулалары арқылы жазу ұсынылады. жиынында анықталған екіорынды қатынасы (аталады):

а) **рефлексивті** деп, егер $(\forall x \in A)((x, x)) \in P$;

б) **иррефлексивті** деп, егер $(\forall x \in A)((x, x)) \notin P$;

в) **симметриялы** деп, егер $(\forall x \in A)(\forall y \in A)((x, y)) \in P \Rightarrow (y, x) \in P$;

г) **антисимметриялы** деп, егер $(\forall x, y \in A)((x, y)) \in P \& (y, x) \in P \Rightarrow (x = y)$;

д) **транзитивті** деп, егер $(\forall x, y, z \in A)((x, y)) \in P \& (y, z) \in P \Rightarrow (x, z) \in P$;

е) **байламды** деп, егер болса.

Екі орынды қатынастарға қолданылатын амалдар. Екі орынды қатынастардың анықталу ерекшеліктері (специфика) теоретико- жиындық \cup, \cap, \setminus амалдарынан басқа. A жиынындағы

барлық екі орынды қатынастар $B(A^2)$ жиынында екі жаңа алгебралық амалдарды анықтауға мүмкіндік береді. Егер S және T қатынастары $B(A^2)$ жиынынан алынған екі орынды P қатынастар болса, онда:

1) S және T қатынастарының композициясы (немесе көбейтіндісі) деп A жиынында: $(\forall(x, y) \in A)(xPy \Leftrightarrow (\exists z \in A)(xSz \& zTy))$ ережесімен анықталған екіорынды қатынасын айтамыз.

2) S қатынасының **қайтарымы** (S -ке кері қатынас) деп A жиынында $(\forall(x, y) \in A)(xQy \Leftrightarrow ySx)$ ережемен анықталған Q екіорынды қатынасын айтамыз.

1 және 2 анықтамадан шығатын салдар.

Композиция $B(A^2)$ жиынында анықталған екі орынды алгебралық амал болса, ал қайтарым - бір орынды алгебралық амал болады. Екі орынды S және T қатынастарына композиция

амалын қолданудың нәтижесі $S \circ T$ арқылы, ал S қатынасына қайтарым амалын қолданудың нәтижесін S^{-1} арқылы белгілейтін боламыз.

Екі орынды қатынастардың сәйкестіктер болуы себепті, онда сәйкестіктерге қолданылатын амалдарды қатынастарға да қатысты амалдарға жатқызған пайдалы. Алгебралық амалдардың жаңа мысалдардың пайда болуына байланысты студенттердің назарын олардың қасиеттерін анықтау есебіне аудару орынды.

Мысалы, $B(A^2)$ жиынында қатынастардың композициясы амалы коммутативті, ассоциативті болады ма? $B(A^2)$ жиынында осы амалға қатысты нейтралды элемент бар ма? $B(A^2)$ жиынындағы қандай қатынастар симметрияланады? S^{-1} қатынасы S қатынасына қатысты симметриялы болады ма?

Математикалық объектілердің тамаша қасиеттердің бірі олардың дәстүрлі баяндалуы, яғни, белгілі бір деңгейде тарихи қалыптасқан, кейбір ұғымдар жүйесі тілінде негізгі (канондық) анықтаманың мүмкіндігінің жалғыз ғана еместігінде, жалпы, әрқашан бұл объектілердің басқада ұғымдар жүйесіндегі терминдерде сипаттамалары табылады.

Айта кететін жағдай, математикалық объектілерді әртүрлі көзқараспен оқып-зерттеу, табиғи ұқсастыққа негізделген, әртүрлі ұғымдар жүйесінің мазмұндау, мәнерлеу мүмкіндіктерін анықтау мен салыстыруда оқушылардың ой-талдауындағы біртектіліктен арылуға пайдасын тигізеді. Сонымен қатар, осыған ұқсас сипаттағы пропедевтивтік іс-шара әртүрлі сигнатурадағы алгебралық жүйелерді дұрыс түсінудің дағдысы мен біліктілігін қалыптастыруға көмектеседі.

Осыған байланысты, бинарлық қатынастардың композиция амалы мен қайтарым амалы терминдеріндегі а)- с) қасиеттерінің сипаттамаларын берген пайдалы, яғни жиынындағы кез келген екіорынды қатынасы үшін келесі тұжырымдардың орынды екендігін дәлелдеу керек:

а) R - рефлексивті $\Leftrightarrow \Phi_A \subseteq R$;

б) R - иррефлексивті $\Leftrightarrow \Phi_A \cap R = \emptyset$;

в) R - симметриялы $\Leftrightarrow R^{-1} = R$;

г) R - антисимметриялы $\Leftrightarrow R \cap R^{-1} \subseteq \Phi_A$;

д) R - транзитивті $\Leftrightarrow R \circ R \subseteq R$;

е) R - байламды $\Leftrightarrow A^2 \setminus \Phi_A \subseteq R \cap R^{-1}$.

Тұжырымдардың а)- е) пункттерінің біреуінің дәлелдеуін студенттермен бірге орындауға болады. Бұл осыған ұқсас дәлелдеулердің ерекшеліктерін дұрыс түсінуге көмегін тигізеді.

Мысал үшін, д)- тұжырымының дәлелдеуін келтірейік.

\Rightarrow Айталық, R - транзитивті және

$(x, y) \in R \circ R$ болсын. Онда, $z \in A$ элементі табылып $(x, z) \in R$ және $(z, y) \in R$ болады, яғни R транзитивті болғандықтан $(x, y) \in R$ және сонымен $R \circ R \subseteq R$ қамтылуы дәлелденді.

\Leftarrow Айталық, $R \circ R \subseteq R$ қамтылуы орынды, яғни $(x, y) \in R$ және $(y, z) \in R$ болсын. Онда қатынастардың көбейтіндісінің анықтамасына сәйкес $(x, z) \in R \circ R$. Бұл R қатынасының транзитивтілігін дәлелдейді.

Екі орынды қатынастардың берілу тәсілдері. жиынындағы екі орынды қатынас A -дан A -ға сәйкестік ретінде кесте, график, граф пен қима арқылы берілуі мүмкін.

Айталық, $M = \{1, 2, 3, 4, 5, 6\}$ және

$$P = \{(x, y) / (x, y \in M) \& (\exists z \in M)(y = x \cdot z)\}$$

болсын. Онда P A жиынындағы екі орынды қатынас;

$$P = \{(1;1); (1;2); (1;3); (1;4); (1;5); (1;6); (2;2); (2;4); (2;6); (3;3); (3;6); (4;4); (5;5); (6;6)\}$$

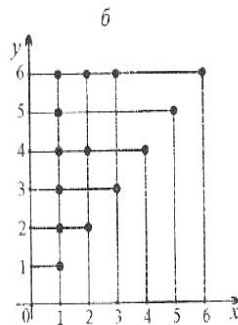
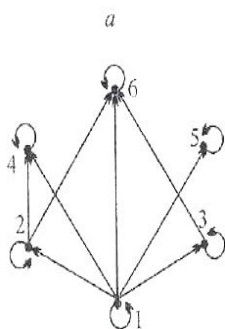
M жиынының ішкі жиындары:

$$[1]_P = \{1, 2, 3, 4, 5, 6\}; [2]_P = \{2, 4, 6\}; [3]_P = \{3, 6\}; [4]_P = \{4\}; [5]_P = \{5\}; [6]_P = \{6\}$$

P қатынасын қималар арқылы береді. P қатынасының кестелік берілуі 1-кестеде келтірілген. P қатынасының бағытталған графы мен графигі сәйкесінше 2а), 2б) суреттерінде келтірілген.

Кесте 1.

P қатынасының кестесі							
		1	2	3	4	5	6
1	2	<1,1>	<1,2>	<1,3>	<1,4>	<1,5>	<1,6>
2			<2,2>		<2,4>		<2,6>
3				<3,3>			<3,6>
4					<4,4>		
5						<5,5>	
6							<6,6>



Сурет 2. P қатынасының бағытталған графы мен графигі

Кестелер, графиктер, графтар түрінде берілген екіорынды қатынастардың көрнекі кескіндері, олардың геометриялық сипаттағы көріністеріне сүйене отырып берілгендіктен олар қатынастардың қасиеттерін мағыналық жағынан ұғынуға аз көмегін тигізбейді, себебі, бұл қасиеттер сәйкес кескіндердің арнайы ерекшеліктерінде өзінің айқын бейнесін табады. Осыдан кейін проблемалық сипаттағы бірнеше тапсырмаларды ұсыну қажет. Бұл тапсырмаларда екіорынды қатынастардың әртүрлі көрнекі көріністерін алумен қатар оларға талдаулар жасай отырып ақырлы A жиынында берілген кез-келген екіорынды P қатынасы үшін келесі тұжырымдардың орынды екендігін негіздеу керек:

а) P - рефлексивті \Leftrightarrow әрбір $a \in A$ элементінің P қатынасының графында бағытталған қабырғасы ? тұзақ болса, яғни, осы төбеден шығып және осы төбеге енетін қабырға бар $\Leftrightarrow P$ қатынасының кестесінде бас диагональға сәйкес келетін тор көздердің барлығы толтырылған болса;

б) P - симметриялы $\Leftrightarrow a, b$ әрбір a, b пар элементтері үшін P қатынасының графында a төбесінен b төбесіне баратын бағытталған қабырға бар болса, онда b төбесінен a төбесіне баратын бағытталған қабырға бар және P қатынасының кестесі бас диагональға қатысты симметриялы болса;

в) P - транзитивті \Leftrightarrow кез-келген $a, b, c \in A$ элементтері үшін P қатынасының графында a төбесінен b төбесіне баратын бағытталған қабырға және b төбесінен c төбесіне баратын бағытталған қабырға бар болса, онда a төбесінен c төбесіне баратын бағытталған қабырға бар болады $\Leftrightarrow P$ қатынасының кестесінде a номерлі жол мен b бағаналы тор көз толтырылған болғандықтан және b номерлі жол мен c номерлі бағаналы тор көз толтырылған болғандықтан, онда кестедегі a номерлі жол мен c номерлі бағаналы тор көзде толтырылған болады.

Эквиваленттік қатынасы. A жиынында анықталған рефлексивті, симметриялы, транзитивті қатынас эквиваленттік (қатынас) деп аталады.

Эквиваленттік қатынас ұғымы фактор-жүйе құру әдістемесінде маңызды роль атқарады. Осыған сәйкес әдістеменің "жұмыс құралын" құраушы ұғымдар мен құрылымдарды пропедевтивтік оқып-зерттеуде эквиваленттік қатынасқа, оның маңыздылығына өзіне тиісті көңіл бөліну қажет.

Эквиваленттік қатынастарды алғашқы оқып-зерттеу кезеңінде көрнекі-мағыналық мысалдардан табиғи түрдегі математикалық

сипаттағы мысалдарға көшуде рефлексивтік, симметриялық және транзитивтік қасиеттері тікелей тексеріледі.

Әрбір ішкі жиында элементтер өзара P қатынасында болатындықтан келесі формаль анықтамаға көшуге болады.

Айталық, P эквиваленттік қатынасы M жиынында анықталсын және $a \in M$ болсын. M жиынының ішкі жиыны $[a]_P = \{b / b \in M \ \& \ aPb\}$.

a элементімен туындаған эквиваленттік класс деп аталады (басқаша айтқанда, $[a]_P$ эквиваленттік классы - бұл a элементі бойынша P қатынасының қимасы).

Сәйкес мысал қарастырайық. Айталық, Z - бүтін сандар жиыны болсын. Z жиынында екі орынды S қатынасын келесі түрде анықтайық: кез келген $a, b \in Z$ үшін $aSb \Leftrightarrow a$ және b сандарының 3-ке бөлгендегі қалдықтары бірдей болса. S қатынасының Z жиынындағы эквиваленттік екендігін тексеру қиын емес. Сәйкесінше 0,1,2 сандарымен туындаған $[0]_S, [1]_S, [2]_S$ эквиваленттік кластарын табайық. 0 саны 3-ке қалдықсыз бөлінетін болғандықтан, онда $[0]_S$ классына 3 санын қалдықсыз бөлінетін барлық бүтін сандар енеді [3].

Осыған ұқсас, 1 саны 3-ке қалдықпен бөлінетін болғандықтан, онда $[1]_S$ классына 3 санына бөлгенде бір қалдық беретін сандар енеді, ал 2 саны 3-ке бөлгенде 2 қалдық беретін болғандықтан $[2]_S$ классына 3 санына бөлгенде екі қалдық беретін сандар енеді.

Сонымен: $[0]_S = \{\dots, -9, -6, -3, 0, 3, 6, 9, \dots\}$; $[1]_S = \{\dots, -8, -5, -2, 1, 4, 7, 10, \dots\}$; $[2]_S = \{\dots, -7, -4, -1, 2, 5, 8, 11, \dots\}$.

Бұл мысалды талдаудан байқайтынымыз:

а) эквиваленттік классын туындатушы элемент осы классқа тиісті, басқаша айтқанда, класс өзінің кез келген элементімен туындайды;

б) әртүрлі эквиваленттік кластар қиылыспайды (басқаша айтқанда: егер екі кластың қиылысуы бос жиын болмаса, онда олар беттеседі);

в) барлық эквиваленттіктер кластарының бірігуі жиынын береді.

Жеке мысалдар негізінде а), б), в) шарттарының ерекшеліктерін анықтау арқылы олардың формаль тұжырымдамаларын беруге болады.

Айталық, P эквиваленттік қатынасы M жиынында анықталсын.

Онда: а) $a \in [a]_P$ кез келген $a, b \in M$ үшін; б) $aPb \Leftrightarrow ([a]_P = [b]_P) \ \& \ (\neg(aPb) \Leftrightarrow [a]_P \cap [b]_P = \emptyset)$; в) $\bigcup [a]_P = M, \ a \in M$.

Бұл тұжырымдарды дәлелдеуде P қатынасының рефлексивтік, симметриялық және транзитивтік қасиеттерінің "жұмыс істеуін" көрсете білу өте маңызды, яғни, осы қасиеттерге негіздей отыра тұжырымдалған қортындыларды қалай алуға болатындығы.

а) - тұжырымы P қатынасының рефлексивтік қасиетінің салдары. Шын мәнінде, P қатынасының рефлексивтілігінен (кез келген $a \in M$ үшін) aPa , ал бұл $[a]_P$ классының анықтамасына сәйкес $a \in [a]_P$;

в) - тұжырымы а) тұжырымының салдары. б) тұжырымының $aPb \Leftrightarrow ([a]_P = [b]_P)$ - бірінші бөлігін дәлелдейік.

Айталық, aPb болсын. $[a]_P = [b]_P$ теңдігін дәлелдеу үшін қамтылу әдісін қолданайық.

Айталық, $c \in [a]_P$, яғни, aPc болсын. Онда P қатынасының симметриялығынан алатынымыз, cPa , ал бұл aPb қатынасымен бірге cPb шартын береді. Яғни, P қатынасы транзитивті. Қайтадан P қатынасының симметриялығын пайдалансақ, cPb шартынан алатынымыз bPc , ал бұл $c \in [b]_P$ екенін білдіреді. Шын мәнінде $[a]_P \subseteq [b]_P$ қамтылуы дәлелденді. Кері қамтылу осыған ұқсас дәлелденді.

Айталық $[a]_P = [b]_P$ болсын. $a \in [a]_P$ болуына байланысты

а) пунктіне сәйкес, бұл жорамалдан алынатын салдар $a \in [b]_P$, яғни bPa . Бұдан P қатынасының симметриялығын қолдану арқылы алатынымыз, aPb .

б) тұжырымының екінші бөлігінің дәлелдеуін студенттерге өзіндік жұмыс ретінде береміз.

$$(\forall a \in M_1)(\forall b \in M_1)(aP_f b \Leftrightarrow f(a) = f(b))$$

ережесімен $f: M_1 \rightarrow M_2$ бейнелеуі бойынша анықталған P_f екіорынды қатынасы эквиваленттіктің маңызды мысалы болып табылады.

Қолданылған әдебиеттер

1. Гончаров С.С., Ершов Ю.Л., Самохвалов К.Ф. Введение в логику и методологию науки. М.: Интерпракс, 1994. 225с.
2. Мальцев А.И. Алгебраические системы. М.: Наука, 1970. 392 с.
3. Никитин А.А., Михеев Ю.В. Математика: теория и практика, часть I. Новосибирск: Издательство ИДМИ, 2001. 248 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА ОРГАНИЗАЦИЙ-ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Бутенко Н., к.э.н.,

*доцент кафедры международной экономики
Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко*

Припоминая известное изречение, что наиболее дорогим товаром в мире есть информация, и дороже за информацию может быть лишь ее отсутствие, следует отметить, что маркетинговая информация в современном мире играет чрезвычайно важную роль на всех уровнях управления предприятием. Как следствие, перед предприятиями возникает задача не просто владения маркетинговой информацией, но и ее продуктивного распределения, выбора наиболее действенного канала движения, оптимальных способов получения и оценки, наилучших механизмов эффективного использования на практике.

Маркетинговая деятельность на современном этапе развития общества по своему смыслу и технологии испытывает существенные изменения. Эти изменения связанные как со значительной перестройкой самой системы рыночного управления предприятия, так и с повышением общего уровня современных технологий получения и обработки маркетинговой информации. Ныне основой маркетингового управления становится информация как совокупность знаний, данных, фактов, характеристик о соответствующих рыночных процессах, явлениях, взаимоотношениях и прочее, а управление этой совокупностью - существенным инструментом усовершенствования общего уровня управления предприятием.

Таким образом, управление информацией представляет собой одну из наиболее важных составляющих в системе управления предприятием, поскольку лежит в основе принятия управленческих решений на всех уровнях. В таких условиях особое значение приобретает необходимость анализа подходов к определению понятия "маркетинговое исследование промышленного рынка" и "маркетинговая информационная система" в целом, выделение основных элементов маркетинговой информационной системы промышленного предприятия, определение степени и сложности взаимосвязи между вышеуказанными понятиями и исследование возможностей использования информации для усовершенствования общего состояния системы управления предприятием.

Исследованием проблем информационного обеспечения маркетинговой деятельности, повышения его эффективности за счет улучшения информационных технологий маркетингового управления посвящены работы таких ученых как А.Старостина, Е.Канищенко, А.Ковалева, О.Юлдашевой, Р.Райта, Ф.Уэбстера и прочих. Вместе с тем, уровень теоретической разработ-

ки проблем информационного обеспечения маркетинговой деятельности промышленных предприятий Украины в кризисный период, еще недостаточный. В неполной мере исследованы вопросы системного управления и оценки эффективности маркетинговой информацией. Именно поэтому актуальность темы данной статьи определяется необходимостью дальнейшей разработки теоретических и методико-практических подходов к организации систем управления маркетинговой информацией на промышленных предприятиях и оценки ее эффективности.

Соответственно, целью данного исследования является разработка теоретических и методико-практических подходов к организации маркетинговой информационной системы предприятия на промышленном рынке и выявление возможностей их применения для усовершенствования процесса принятия маркетинговых управленческих решений и формирование рыночно-продуктовой стратегии фирмы.

Динамичность рыночной среды традиционно предъявляла повышенные требования к маркетинговой информации об окружающей среде промышленных предприятий, однако масштабы и глубина трансформаций в экономике и обществе порождают потребность поиска путей выхода отечественных производственных предприятий из кризиса. Именно производство, по мнению А.Чухно, определяет суть украинского кризиса: недостаточный уровень развития производства, несовершенная его структура (преобладание сырьевого производства), технологическое отставание на целую эпоху, высокий уровень износа оборудования и, как следствие, низкая эффективность и конкурентоспособность - вот основные причины негативных последствий мирового кризиса в украинской экономике. О глубине падения украинской экономики свидетельствуют такие данные: индекс промышленного производства в 2009 г. сравнительно с предыдущим годом снизился до 68,1%, объемы строительства до 44,2%, экспорта - до 55,9%, импорта товаров - до 48%. Экономические убытки оказались самыми крупными в странах СНГ и Европы [3]. Такое состояние промышленности наталкивает на вывод о том, что возникла насущная необходимость активного поиска путей интенсификации управленческих и производственных процессов отечественных промышленных предприятий. Однако принять взвешенное управленческое решение относительно усовершенствования маркетинговой деятельности предприятий промыш-

ленного рынка без своевременной и достоверной маркетинговой информации об окружающей среде промышленных предприятий становится невозможным. Именно необходимость усовершенствования процесса функционирования маркетинговой информационной системы промышленных предприятий порождают потребность исследования особенностей маркетинговых исследований на рынке организаций-потребителей.

Анализ отечественных и зарубежных публикаций, исследующих маркетинговые проблемы позволяет сделать вывод, что словосочетание "маркетинговые исследования" преимущественно используется к рынку потребительских товаров, и являются мало распространенными на промышленном рынке. Вместе с тем значительная часть предприятий работает не с конечными потребителями, а ориентирует свою деятельность на другие предприятия, поставляя им сырье, материалы, полуфабрикаты, запасные части, разные услуги, прочее. Этот сектор экономики теории и практики условно обозначают как b2b (бизнес для бизнеса) и основными клиентами для таких компаний являются юридические лица.

Анализируя рынок маркетинговых исследований, следует отметить, что в Украине маркетинговые исследования также более распространены на потребительском рынке, и недостаточно распространены на рынке организаций-потребителей. Так, А.Федорченко делает вывод, что среди заказчиков на отечественном рынке маркетинговых исследований доминируют представители сектора товаров широкого потребления, однако на протяжении последних лет стабильно отслеживается тенденция к увеличению доли заказчиков, представителей промышленного рынка. Эта тенденция проявилась в значительном повышении активного интереса к маркетинговым исследованиям со стороны тех сфер бизнеса, которые прежде такого интереса не демонстрировали, а также со стороны отечественных фирм-производителей, доля которых среди заказчиков также увеличилась [2].

Постоянные изменения рыночных условий и ускорения темпов научно-технического прогресса из года в год повышают роль маркетинговых исследований в деятельности промышленного предприятия. Так, практика свидетельствует, что современное промышленное производство должно отвечать следующим параметрам:

- 1) быть гибким для быстрой адаптации ассортимента продукции требованиям рынка;
- 2) постоянно обновлять технологию и организацию производства для выпуска новых изделий наивысшего качества и повышения конкурентоспособности продукции и предприятия в целом;
- 3) обеспечивать выпуск качественной продукции и на наивысшем уровне организовать ее послепродажное обслуживание;

- 4) четко ориентироваться в структуре расходов производства, поскольку в последнее время возрастает доля расходов, связанных с реализацией продукции (транзакционных расходов), для оптимизации которых необходимо налаживать "маркетинг взаимодействия" как с поставщиками, так и с конечными потребителями;

- 5) внедрять "маркетинг взаимодействия" в процесс создания и разработки сложной продукции производственно-технического назначения, что обеспечит точный учет индивидуальных требований потребителей;

- 6) использовать в организации материально-технического снабжения и сбыта готовой продукции систему минимальных запасов материальных ресурсов, что несомненно повысит экономическую эффективность всего логистического процесса, как внутри производства, так и на рынке;

- 7) осуществить переход к системе маркетингового планирования, отталкиваясь от главного показателя - прогнозируемого объема продаж (реализации) конкретного вида продукции;

- 8) на основе маркетинговых исследований обеспечить переориентирование системы планирования производственной, коммерческой и финансовой деятельности на выбор именно тех изделий, которые пользуются или будут пользоваться в будущем спросом у потребителей.

Все это требует принципиально новых подходов к организации и управлению производством, подходов, которые способны успешно решать на первый взгляд противоречивые задачи. При этом главной целью промышленных маркетинговых исследований является поиск и обоснование возможностей предприятия-производителя более эффективно адаптировать производственные технологии, организационную структуру и продукцию к требованиям конечного потребителя. В этой связи проведение промышленных маркетинговых исследований и принятие на их основе продуманных маркетинговых решений обосновываются необходимостью изучения макро- и микросреды.

Согласно определенным проблемам перед промышленным предприятием возникает проблема создания маркетинговой информационной системы, адекватной нуждам как рынка, так и непосредственно информационным потребностям организаций-потребителей. Так, маркетинговая информационная система промышленного предприятия - это часть непрерывно действующей управленческой информационной системы, которая представляет совокупность последовательных и постоянных процедур и методов для регулярного сбора, анализа и интерпретации информации относительно субъектов промышленного рынка и обеспечивает интегрирование, поддержку и передачу менеджерам информации в форме, пригодной для принятия решений. Роль информационной системы состоит в получении доступа к ин-

формации, в своевременном "производстве" информации и в распределении информации с приемлемыми расходами. С точки зрения процессов сбора и обработки информации маркетинговую информационную систему промышленного предприятия можно представить таким способом (рис. 1). Блоки взаимосвязанные благодаря принятым решениям и коммуникациям. Поток

информации, которые поступают в распоряжение маркетингового менеджера, помогают ему в планировании и осуществлении запланированных маркетинговых мер. Обратные потоки в направлении рынка состоят из определенных маркетинговых мер и других коммуникаций. Рассмотрим основные элементы маркетинговой информационной системы более детально:

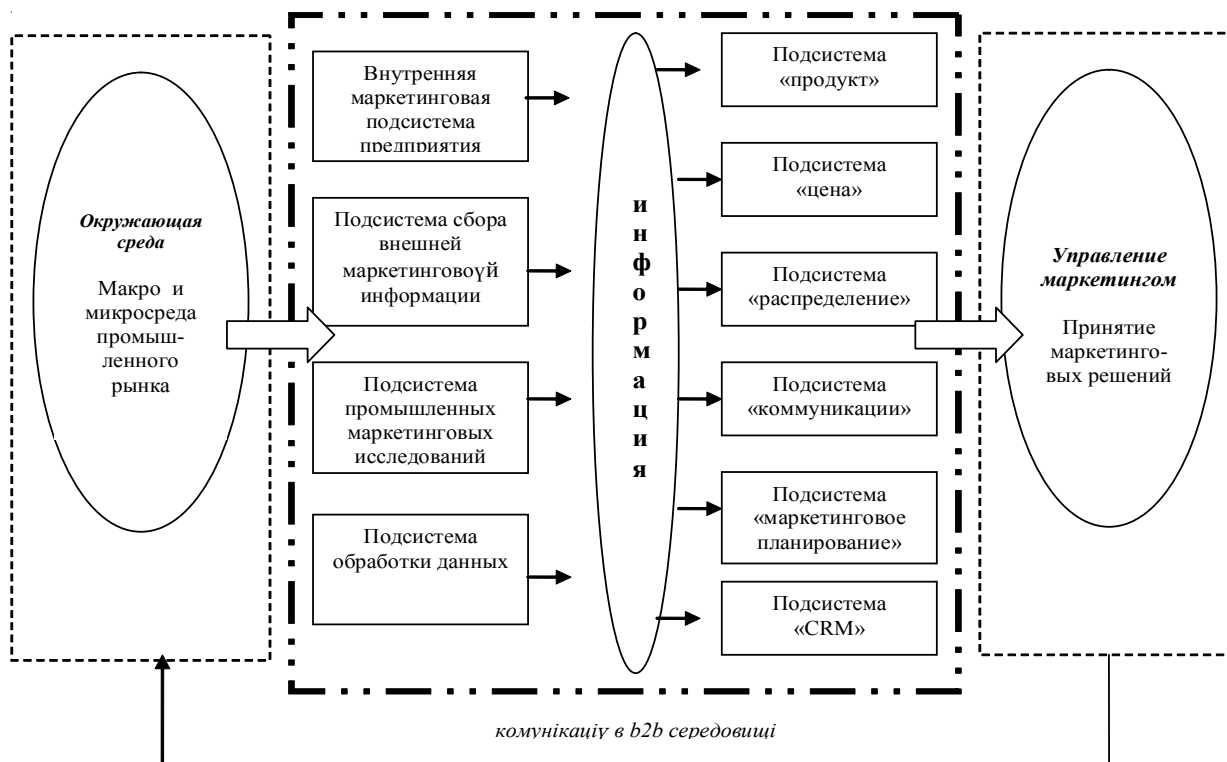


Рис. 1. Структура маркетинговой информационной системы предприятия на промышленном рынке

1. Система внутренней отчетности предприятия дает возможность проводить мониторинг показателей, которые отображают финансовое состояние промышленного предприятия, уровень расходов, объемы материальных запасов и другие показатели внутренней отчетности предприятия.

2. Система сбора текущей внешней маркетинговой информации - это комплекс средств и процедур, которые применяются для получения ежедневной достоверной информации относительно маркетинговой среды рынка организаций-потребителей. Маркетинговая информация собирается с помощью продавцов и других источников полевых исследований, а также аккумулируется из прессы, статистики, информации конкурентов.

3. Система промышленных маркетинговых исследований дает возможность оперировать информацией, получение которой требует проведения отдельного исследования.

4. Система анализа маркетинговой информации (аналитическая система, система поддержки маркетинговых решений) - набор моделей, благодаря которым собранная информация может быть использована в составлении прогнозов и проверки разных сценариев. Эта система охватывает все прогрессивные средства анализа данных и

проблемных ситуаций. Аналитическая система, в свою очередь, состоит из статистического банка и банка моделей.

Наиболее важной с точки зрения соответствия информации нуждам предприятия и наиболее требовательной относительно методологии проведения есть подсистема маркетинговых исследований.

Особое внимание следует обратить на основные отличия маркетинговых исследований на потребительском и промышленном рынках. Прежде всего следует отметить отличие объекта исследования, что порождается самой спецификой исследуемых рынков, тогда как предмет исследования остается одинаковым в любом исследовании - это рыночное окружение компании: клиенты, конкуренты, отрасль в целом.

Рассмотрев некоторые обобщенные нужды конечных потребителей-индивидов и потребителей-организаций, приходим к выводу, что они имеют как схожие, так и отличительные особенности. Так, если для физических лиц ключевыми критериями выбора товара есть цена, качество, уровень обслуживания, удобство, месторасположение торговой точки, упаковка, популярность бренда, то для

представителей рынка организаций-потребителей существенными критериями оценки товара, кроме цены и качества, есть опыт работы поставщика на рынке, надежность поставок, размеры партий, условия платежей, система скидок, доставка. Именно такие отличия и порождают специфические черты промышленных маркетинговых исследований. Соответственно, основным фактором, который определяет специфику проведения промышленных маркетинговых исследований является организационное поведение организаций-потребителей. Традиционно его определяют такие характеристики как организационная структура, модель, системы и процесс принятия решений, управление технологиями; мотивация, командная работа, факторы стресса и конфликты, контакты, власть, руководство; управление изменениями, управленческие аспекты глобализации, модели организационных изменений, модели потребительского поведения.

Наиболее распространенными видами маркетинговых исследований на промышленном рынке есть: экспертные опросы, изучение мнений клиентов по разным вопросам - ограниченность круга клиентов дает возможность опросить практически всех клиентов, то есть провести сплошной опрос; конкурентная разведка, изучение конкурентов, выявление их отличий; изучение сферы деятельности, тенденций и перспектив ее развития.

Изучение сферы деятельности и конкурентов в сфере b2b принципиально не отличается от подобных исследований в других сферах, тогда как экспертные опросы на промышленном рынке имеют определенные существенные отличия. Под экспертным опросом понимают опрос людей, которые выступают экспертами в сфере, которая имеет отношение к деятельности компании. Обычно, экспертами могут выступать клиенты организации, технические специалисты по продукту; представители сервисных центров, которые обслуживают клиентов организации; научные работники, которые осуществляют разработки в сфере развития продукта компании; представители отраслевых ассоциаций; представители отраслевых средств массовой информации; специалисты, работающие у конкурентов; представители государственных органов, которые занимаются регулированием отраслевой деятельности; собственные работники компании.

Среди наиболее распространенных целей экспертного опроса следует отметить:

1. *Изучение мнений потребителей относительно продукта/услуги*, что даст возможность откорректировать ассортиментную политику (введение новых позиций, выведение с рынка неперспективных позиций); внесение изменений в продукт/услугу, его усовершенствование.

2. *Изучение мнений контактных аудиторий компании относительно ее имиджа* - поможет показать реальный имидж компании в глазах разных заинтересованных контактных аудиторий (клиентов, партнеров, СМИ, госорганов, местных общин); разработать концепцию корректировки имиджа; отработать информационную политику компании; откорректировать рекламные слоганы; разработать стратегию взаимодействия с разными СМИ.

3. *Изучение мнения клиентов относительно*

качества их обслуживания - представляет возможность оценить существующий уровень сервисного обслуживания, разработать систему качественного обслуживания клиентов, изменить неудобные для клиентов процедуры обслуживания, осуществить оценку и обучение персонала наиболее проблемными аспектами в сфере качественного обслуживания.

4. *Определение степени осведомленности потребителей о товарах и услуги компании* - позволяет определить, какой информацией владеют клиенты об услугах компании, какие имеют стереотипы, и избрать на основе данной информации маркетинговую стратегию.

5. *Формирование стратегии продвижения* на основе тех источников информации, которым доверяют и которыми пользуются клиенты.

6. *Изучение привлекательности региона для развития бизнеса* - целью является разработка политики регионального развития компании и планирование стратегии вхождения в определенный регион.

Следует отметить, что в b2b-сфере более популярны вторичные исследования, чем первичные. Это объясняется тем обстоятельством, что деятельность организации-покупателя базируется на определенных тенденциях в экономике и отрасли, которые, вероятно, осуществят влияние на все ее аспекты. Основное внимание отводится размера рынка, роста и потенциала, а не психологии потребителя, как например на b2c рынке. Данные вторичной маркетинговой информации могут быть получены из таких источников как: торгово-промышленные палаты, которые владеют информацией о местных предприятиях; бизнес-информационные центры; торговые ассоциации, которые предоставляют информацию о лидерах области, конкурентов, промышленные стандарты, тенденции отрасли; научно-исследовательские центры университетов; конкуренты - исследование о продуктах, ценах, качество конкурентов поможет фирме выработать свои конкурентные преимущества.

Подытоживая вышесказанное, важно заметить, что дальнейшее развитие теоретико-методологической базы формирования и функционирования маркетинговой информационной системы современного промышленного предприятия способно обеспечить долгосрочное взаимодействие и взаимовыгодный процесс обмена между потребителем и продавцом на протяжении всей логистической цепочки.

Литература:

1. Старостина А.О. Промышленный маркетинг: теория, мировой опыт, украинская практика: Учебник / А.О. Старостина, А.О. Длигач, В.А. Кравченко. - К.: Знання, 2005. - 764 с.

2. Федорченко А.В. Рынок маркетинговых исследований Украины: современное состояние и перспективы развития в условиях глобализации / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/pips/2009_2/783.pdf

3. Чухно А.А. Современный финансово-экономический кризис: природа, пути и методы ее преодоления [Текст] / А.А. Чухно // Экономика Украины. - 2010. - №1. - С.4-18.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ

Кривогузова Н.А., ст. преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда

Стратегический анализ диверсифицированной компании начинается с оценки существующей стратегии организации и структуры ее деловой активности [1]. Для чего вначале необходимо провести оценку диверсифицированного портфеля с использованием матричного анализа.

Одним из наиболее распространенных методов оценки качества видов деятельности диверсифицированной компании является матричный анализ ее хозяйственного портфеля. Матрица хозяйственного портфеля представляет собой таблицу, в которой сопоставляются стратегические позиции каждого структурного подразделения диверсифицированной компании. Матрица может быть построена на основе любой пары показателей, характеризующих стратегические позиции. Наиболее существенными являются темпы роста отрасли, доля рынка, долгосрочная привлекательность отрасли, конкурентоспособность и стадия развития данного продукта или рынка. Обычно одна ось матрицы отражает привлекательность отрасли, а другая - положение конкретных видов деятельности в ней. Три типа матриц хозяйственного портфеля применяются наиболее часто - матрица "рост-доля", матрица "привлекательность отрасли - положение в конкуренции" матрица жизненного цикла отрасли.

Первая наиболее широко используемая матрица портфеля деловой активности, состоящая из четырех квадрантов, разработана ведущей консалтинговой компаний. По осям фиксируются темпы роста отрасли и относительная доля рынка. Каждое хозяйственное подразделение представлено в виде кружка, размер которого определяется долей прибыли данного подразделения в общей прибыли от всех видов деятельности.

Относительной долей рынка считается отношение доли рынка данной хозяйственной единицы к доле рынка, контролируемой основным конкурентом, выраженное в относительных единицах, а не долларах. К примеру, если бизнес А занимает 15% от общей емкости рынка, а доля крупнейшего равна 30%, то относительная доля рынка для А составляет 0,5. Если бизнес имеет самую большую долю на рынке - 40%, а основной конкурент - 30%, то относительная доля рынка составляет 1,33. Таким образом, только у тех подразделений, который в соответствующих отраслях являются лидерами по рыночной доле, относительная доля рынка будет больше 1,0, и, наоборот, у подразделений, имеющих одного или более конкурентов, превосходящих их на этом рынке, - меньше 1,0. [2].

Вопросительные знаки и трудные дети. Компании, попадающие в правую верхнюю клетку матрицы, называют "вопросительными знаками", или "трудными детьми". Высокие темпы роста

делают их привлекательными с отраслевой точки зрения. Однако низкая относительная доля рынка поднимает вопрос о том, смогут ли эти подразделения успешно конкурировать с крупными, более эффективно действующими соперниками - таково предназначение "вопросительных знаков", или "трудных детей".

Звезды. Компании с высокой относительной долей рынка долю рынка в быстрорастущих отраслях названы звездами, поскольку они обещают наибольшие прибыли и перспективы роста.

Главным достоинством матрицы "рост-доля" является то, что она заостряет внимание на движении наличности и на инвестиционных характеристиках каждого бизнеса и отвечает на вопрос, каким образом финансовые ресурсы корпорации могут распределяться между хозяйственными подразделениями с целью оптимизации всего портфеля деловой активности корпорации.

В матрице "привлекательность-позиция" положение каждого хозяйственного подразделения определяется на основе количественных оценок долгосрочной привлекательности отрасли и силы и позиции подразделения в конкуренции.

Матрица "привлекательность отрасли - позиция в конкуренции" имеет более сильную концептуальную основу, чем матрица "рост-доля".

Матрица жизненного цикла показывает, как распределяются различные хозяйственные подразделения диверсифицированной компании по стадиям жизненного цикла отрасли.

Принципиальным вопросам при оценке стратегии диверсифицированной компании является вопрос о привлекательности отрасли, в которую она проникает. Чем привлекательнее отрасль, тем более хорошие долгосрочные перспективы получения прибыли открываются перед фирмой. Привлекательность отраслей необходимо оценивать по трем направлениям:

1. Привлекательность каждой отрасли, представленной в портфеле. Здесь уместен вопрос: "Это достаточно хорошая отрасль для компании, чтобы работать в ней?". В идеале каждая отрасль, в которую фирма вложила средства, может пройти тест на степень привлекательности.

2. Привлекательность каждой из отраслей относительно других. Вопрос, на который надо получить ответ в этом случае: "Какие отрасли портфеля наиболее привлекательны, а какие - наименее привлекательны?". Ранжирование отраслей от наиболее привлекательной до наименее привлекательной является предпосылкой к принятию решения о размещении ресурсов корпорации.

3. Привлекательность всех отраслей как единой группы. Здесь ставится вопрос: Насколько

привлекателен набор отраслей? Компания, чьи доходы и прибыли формируются в основном за счет видов деятельности в непривлекательных отраслях, вероятно, должна рассмотреть вопрос о реструктуризации своего портфеля деловой активности [3].

Смысл следующего аналитического шага заключается в определении того, насколько хорошо каждое хозяйственное подразделение вписывается в общую бизнес-картину компании, соответствует ей. Соответствие должно рассматриваться под двумя углами зрения:

1) имеет ли хозяйственные подразделения ценное стратегическое соответствие с другими видами деятельности, в которые диверсифицируется компания;

2) хорошо ли бизнес-единица вписывается в стратегию компании или является выгодным дополнением к хозяйственному портфелю. Бизнес является стратегически более привлекательным, если обладает возможностями совместной деятельности, передачи навыков и товарной марки, что усиливает конкурентное преимущество, и если соответствует общему стратегическому направлению развития компании. Бизнес является ценным с финансовой точки зрения, если он вносит существенный вклад в достижение определенных целей корпорации и если он существенно увеличивает общий доход компании. Так же, как и бизнес - единицы, не перспективные с точки зрения получения прибыли, хозяйственные подразделения, не вписывающиеся в общую бизнес-картину, не соответствующие ей, являются кандидатами на исключение из сферы деятельности корпорации.

Предшествующий анализ подготовил почву для разработки стратегических шагов по улучшению деятельности диверсифицированной компании. Основное заключение о том, что делать, зависит от выводов, касающихся всего набора видов деятельности в хозяйственном портфеле, сделать которые можно, ответив на несколько ключевых вопросов.

Достаточно ли в хозяйственном портфеле бизнес-единиц, действующих в очень привлекательных отраслях?

Не содержит ли портфель деловой активности слишком много подразделений на последней стадии жизненного цикла или компаний - вопросительных знаков?

Не существует ли диспропорции между числом хозяйственных подразделений, находящихся на стадиях зрелости и стадии, и не настолько ли они велики, что может привести к

замедлению роста корпорации?

Достаточно ли у фирмы дойных коров, чтобы финансировать звезды и появляющихся победителей?

Подвержен ли хозяйственный портфель влиянию сезонных или кризисных колебаний?

Ответы на вопросы показывают, следует ли разработчикам корпоративной стратегии подумать об избавлении от некоторых видов деятельности, о новых приобретениях ли, о реструктуризации хозяйственного портфеля.

Хорошим критерием стратегической и финансовой привлекательности хозяйственного портфеля диверсифицированной компании является возможность достижения целей фирмы при существующим наборе видов деятельности. В этом случае корпоративная стратегия не требует существенных изменений. Однако, если существует вероятность того, что некоторые цели не будут достигнуты, разработчики корпоративной стратегии могут предпринять некоторые действия для ликвидации такого несоответствия:

1. Изменить стратегические планы некоторых бизнес - единиц портфеля деловой активности.

2. Добавить новые хозяйственные подразделения в портфель деловой активности.

3. Отказ от слабых или убыточных бизнес - единиц.

4. Создание альянсов в качестве попытки изменить условия, являющиеся причиной низких результатов деятельности.

5. пересмотреть цели корпорации (ориентироваться на более скромные результаты деятельности) [4].

Чтобы добиться более высоких результатов деятельности хозяйственных подразделений, входящих в портфель деловой активности диверсифицированной компании, менеджерам, корпорации надо эффективно распределить имеющиеся ресурсы. Они должны направить ресурсы из сфер с низкими возможностями в сферы с высокими возможностями.

Литература:

1. Кривогузова Н.А. Экономический анализ. КЭУК 2011

2. Клифф Баумен. Основы стратегического менеджмента. М., " Банки и биржи" 2007г.

3. И.Ансофф. Стратегическое управление М., "Экономика" 2008г.

4. А.А. Томсон, А.ДЖ. Стрикленд Стратегический менеджмент М., " Банки и биржи", 2010г.

УДК:338.45:622.33

УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПОВЫШЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ УГЛЯ

Темирбаева Г.Р. д.э.н., профессор
ЖезУ им. О.А. Байконурова

В условиях становления социально-ориентированной рыночной экономики необходимо совершенствование национальной ресурсосберегающей стратегии Казахстана, совершенствование рыночных механизмов и

инструментов выбора безотходных, малоотходных технологий и технологий по использованию отходов производства с целью повышения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке [1].

Рассматривая процессы реформирования угольной промышленности Республики Казахстан, следует иметь в виду, что основной объем инвестиций направляется на увеличение производственных мощностей и добычи угля. В результате технической стагнации воспроизводство общественного продукта происходит в основном на устаревшей технической основе. Технологическая и производственная структуры угольной промышленности становятся все менее эффективными и ощутимо отстают от развитых стран. А по мере развития общества, ускорения научно-технического прогресса, роста потребления промышленных и продовольственных изделий антропогенное воздействие на природу также возрастает и становится сопоставимым по величине с природными процессами [2].

На современном этапе в Республике Казахстан в качестве основных технологических приемов отработки угленосных пластов выделяют

подземный и открытый способы добычи углей.

Подземный способ добычи углей. Основными поставщиками коксующихся углей, использующие подземный способ добычи, являются шахты УД АО "АрселорМиттал Темиртау" и предприятия АПУП "Гефест" в Карагандинском угольном бассейне.

Шахты Угольного департамента по технической оснащенности и уровню технико-экономических показателей не уступают мировым стандартам, и выше достигнутых на шахтах Донецкого и Кузнецкого угольных бассейнов.

Максимальная суммарная производительность по отдельным технологическим звеньям шахт составляет от 11,50 до 17 млн. тонн в год, что должно обеспечить устойчивое снабжение собственного производства Стального департамента АО "Арселор Миттал Темиртау" и поставки коксовых концентратов в ближнее и дальнее зарубежье (таблица 1).

	2009г. Факт	2010г. Оценка	2015г. План	2020г. План	Всего за 2009-2020 гг.
АО «Арселор Миттал Темиртау»	12,20	14,7	17	17	222,15
в т.ч. шахта «Шахтинская»	1,50	1,5	1,4	1,4	20,3
шахта «Казахстанская»	1,60	2	2,5	2,5	31,5
шахта им. Ленина	1,60	1,7	1,9	1,9	25,5
шахта «Тентекская»	1,50	1,7	2	2	26,2
шахта им Костенко	1,60	2,4	2,4	2,4	32,4
шахта им Кузембаева	1,70	2	2,5	2,5	32
шахта «Саранская»	1,50	2,8	2,8	2,8	34,35
шахта «Абайская»	1,20	1,3	1,5	1,5	19,9

Добыча коксующихся углей должна возрасти с 12,2 млн. тонн в 2007 году до 17,0 млн. тонн в 2012-2020 гг., в том числе углей марки КЖ - до 7,8 млн. тонн, марки К - до 7,1 млн. тонн, марки ОС - до 1,5 млн. тонн и марки Кэн - до 0,6 млн. тонн. Указанные коксующиеся угли, кроме углей марки Кэн шахты имени Костенко, перерабатываются на обогатительной фабрике (ОФ)-1,2 Стального департамента (на Карметкомбинате) и центральной обогатительной фабрике (ЦОФ) "Восточная", входящих в состав УД АО "АрселорМиттал Темиртау".

Стальным департаментом АО "АрселорМиттал Темиртау", на его действующих мощностях, планируется производство доменного кокса в объемах до 2015 года - 3540 тыс. тонн в год, с 2015 по 2020 год - 4190 тыс. тонн в год.

Для производства указанных объемов доменного кокса необходимы поставки карагандинских рядовых коксующихся углей до 2015 года - 10 млн. тонн в год, с 2015 по 2020 год - 12 млн. тонн в год. Остающиеся резервы коксующихся углей в объеме 6,4 млн. тонн до 2015 года и 4,4 млн. тонн с 2015 по 2020 год будут направляться на переработку на ЦОФ "Восточная".

Угли, перерабатываемые на обогатительной фабрике Стального департамента, направляются

на нужды собственного коксохимического и энергетического производства, с центральной обогатительной фабрики "Восточная" концентраты коксующихся углей поставляются в ближнее и дальнее зарубежье [3].

Для доведения годовой добычи до 17 млн. тонн в год необходимо выполнение значительных объемов горно-капитальных и строительно-монтажных работ по строительству новых горизонтов на действующих шахтах Угольного департамента, приобретение современного, отвечающего мировому уровню, добычного и проходческого оборудования при соответствующем инвестиционном обеспечении.

Технические возможности развития добычи угля АПУП "Гефест" до 2020 г. представлены в таблице 2. По предприятиям АПУП "Гефест" (Карагандинский угольный бассейн) с 0,65 млн. тонн в 2006 году добыча коксующихся углей в 2010 году увеличится до 1,4 млн. тонн, а в 2020 году, с учетом ввода в эксплуатацию новых шахт-новостроек "Долинская-Наклонная", "Абайская-Наклонная" и № 7/9 "Тентекская" может составить до 7,25 млн. тонн в год. Угли трех новых шахт коксующиеся, марок КЖ, К и ОС, и после обогащения в шихте могут использоваться для коксохимического производства.

Таблица 2 - Технические возможности развития добычи угля АПУП "Гефест", млн. тонн

	2009г. Факт	2010г. Оценка	2015г. План	2020г. План	Всего за 2007-2020 гг.
АПУП «Гефест»	2,05	2	4,4	8,35	55,92
в т.ч, ТОО «Шахта Западная», участок К10	0,45	0,18	0,18	0,18	3,07
ТОО «Шахта Западная» участок К12	0,39	0,18	0,18	0,18	3,33
ТОО «Батыр», шахта «Батыр»	0,19	0,34	0,34	0,34	4,41
ТОО «Укрказуголь», Шахта «Долинская-Наклонная»	-	-	1,15	2	11,75
ТОО «Укрказуголь», Шахта №7/9 «Тенекская»	-	-	-	2	3,3
ТОО «Батыр» участок ОГР	0,26	-	-	-	0,58
ТОО «ТПК БАС», Шахта «Майкудукская»	0,6	0,15	-	-	1,57
ТОО «ТПК БАС», Шахта «Абайская-Наклонная»		-	1	2	9,5
ТОО «Нефрит», Шахта «Кировская»	0,16	0,55	0,55	0,55	7,31
Шахта им.Байжанова	-	0,6	1	1,1	11,1

Как видно из таблицы, запасы коксующегося угля для отработки оставленных в недрах запасов подземным и открытым способом локальными участками незначительны, поэтому перспектива развития АПУП "Гефест" связана со строительством новых шахт в Карагандинском бассейне по добыче коксующихся углей - "Долинская-Наклонная", "Абайская-Наклонная" и № 7/9 "Тенекская". В проектах новых шахт заложены самые передовые технические решения, соответствующие передовому мировому опыту. К новым шахтам, объемы добычи, которых составят в 2020 году 6,0 млн. тонн коксующихся углей, относятся шахта "Долинская-Наклонная", "Абайская-Наклонная" и № 7/9 "Тенекская" со сроками строительства 6-10 лет.

Несмотря на это, на отдельных участках подземной добычи угля камерной системой производительность труда рабочего по добыче, благодаря малооперационности процесса добычи и простой инфраструктуре участка, достигала 70 т/месяц.

На участках открытой добычи оставленных в недрах запасов коксующихся углей на полях ликвидированных шахт применяется транспортная система разработки с применением малопроизводительных экскаваторов на разработке угля и пород вскрыши, также малотоннажный автомобильный транспорт.

В целом, можно отметить, что технический уровень добычи угля на предприятиях АПУП "Гефест", в настоящее время отрабатывающих оставленные в недрах запасы коксующихся углей, низкий. Основными причинами такой ситуации являются следующие:

запасы, оставленные в недрах по мощным угольным пластам К12 и К10 на полях погашенных шахт Промышленного участка Карагандинского бассейна, изрезаны выработками старых шахт, неоднократно подработаны нижележащими пластами и находятся в зонах опорного давления; многолетние экспериментальные исследования и опыт отработки таких запасов, расположенных в межштрековых целиках,

показали, что наиболее эффективной системой их отработки является камерная, с использованием проходческих комбайнов;

из одного камерного забоя годовая добыча не превышает 100-150 тыс. тонн в год, потери угля при этом достигают 40-50%.

Мощностей по обогащению у АПУП "Гефест" недостаточно, поэтому на период до 2015 года необходимо строительство новой обогатительной фабрики по переработке коксующихся углей новых шахт мощностью до 4-5 млн. тонн в год.

Потребители коксующихся углей АПУП "Гефест" в настоящее время не определены, но, вероятнее всего, ими будут металлургические комбинаты Российской Федерации, которые имеют намерения по инвестированию строительства новых шахт и созданию в Карагандинском угольном бассейне собственной базы поставок остродефицитных коксующихся углей марок КЖ и К, на которые в Российской Федерации имеется острый дефицит [4].

Подземным способом вышеуказанный объем добычи будет обеспечен за счет вскрытия и подготовки нижележащих горизонтов, за счет технического перевооружения и реконструкции действующих шахт, а также за счет нового шахтного строительства. Прирост объема добычи угля на действующих шахтах составит 4,8 млн. тонн коксующегося угля в год. За счет нового строительства прирост добычи коксующихся углей составит 6,0 млн. тонн.

Открытый способ добычи углей. Основными поставщиками энергетических углей для снабжения тепло- и электростанций Карагандинской области, использующие открытый способ добычи, являются каменноугольные месторождения: Шубаркольское, Борлинское.

В таблице 3 представлены данные, характеризующие технические возможности развития добычи угля открытым способом в Карагандинской области до 2020г.

Добыча открытым способом увеличится с 15,2 млн. тонн в год в 2009 году до 28,7 млн. тонн в 2020

году. В целом за рассматриваемый период с 2009 по 2020 годы будет добыто открытым способом 292,74 млн. тонн, в том числе:

Шубаркольское месторождение - 172,24 млн. тонн;
Угольный департамент "Борлы" - 120,5 млн. тонн.
Прирост добычи и добыча за рассматриваемый

период при открытом способе будут обеспечены за счет реконструкции и технического перевооружения с заменой устаревшего морально и физически оборудования.

В таблице 4 приведены данные, характеризующие сводные капитальные вложения предприятий за 2010-2020 годы.

Таблица 3 - Технические возможности развития добычи угля открытым способом в Республике Казахстан, млн. тонн

	2009г. Факт	2010г. Оценка	2015г. План	2020г. План	Всего за 2009- 2020 гг.
Шубаркольское месторождение, в т.ч.	6,5	8	20	20	172,24
АО «Шубарколь Комир»	6,5	8	20	20	172,24
в т.ч. разрез «Шубаркольский»	5,5	6,3	3,5	15	131,1
разрез «Западный»	1	1,7	4,5	5	41,14
УД «Борлы». ТОО «Корпорация Казахмыс»	8,7	9,2	8,7	8,7	120,5
в т.ч. разрез «Молодежный»	7,5	7,2	7,5	7,5	104,1
Разрез «Куу-чекинский»	1,2	1,2	1,2	1,2	16,4

Анализ сводных капитальных вложений на развитие угледобывающих предприятий Казахстана показывает, что общий объем инвестиций на развитие добычи составит 3980,72 млн. долл. США. Из них:

- на добычу коксующихся углей - 2134,16 млн. долл., или 7,68 долл. США на 1 тонну;
- на добычу энергетических углей - 643,34 млн. долл., или 1,17 долл. США на 1 тонну.

Наименование предприятий	Всего за 2010-2020 годы	
	\$ млн.	млн. тенге
1. Карагандинский бассейн	2134,16	260367,1
в том числе:		
УДАО «АрселорМиттал Темиртау»	1501	183122
АПУП «Гефест»	633,16	77245,13
3. Шубаркольское месторождение	527,14	64311,08
АО «Шубарколь Комир»	527,14	64311,08
3. УД «Борлы». ТОО «Корпорация Казахмыс»	116,2	14176,4
из них:		
разрез «Молодежный»	100	12200
разрез «Куу-чекинский»	16,2	1976,4

Инвестирование нового строительства по добыче коксующихся углей будет осуществляться, как правило, за счет банковских кредитов на возвратной основе под установленные банком второго уровня проценты за кредит. Новое строительство может финансироваться также за счет кредитов и средств инвесторов на договорной основе.

Финансирование мероприятий по поддержанию добычи на достигнутом уровне, на расширение действующих предприятий, реконструкция и техническое перевооружение которых осуществляется, в основном, за счет собственных финансовых средств (прибыль, амортизационные отчисления) и внутрихозяйственных резервов предприятия.

Анализ действующей практики угледобывающих предприятий показал, что

перспективной задачей развития угольной промышленности является реконструкция шахт и используемых технологий в стратегически ориентированных направлениях: комплексности, малоотходности, ресурсо- и энергоэффективности, а также максимальной замкнутости производственных систем с акцентом на устранение причин экологических нарушений. Главным признаком достаточно высокой устойчивости угольной промышленности как структуры в целом, как прогнозируется, будут конкурентоспособные цены на ее угольную продукцию на локальных, региональных и мировых рынках. Угольная промышленность в таком случае сохранится как единый производственно-технологический комплекс, что, в свою очередь, повысит ее устойчивость как целостной структуры, способной к самостоятельному воспроизводству.

Литература:

1. Татаркин А., Козаков Е. Беляев В. Социально-экономический механизм рационально недропользования: федеральный и региональный уровни. /Российский экономический журнал. - 1999 - №11-12. стр.45.
2. Юсфин Ю.С., Черноусов П.И., Неделин С.В. Экобалансы - критерий перспективности промышленных технологий// Металлургия и металлургия XXI века//Тезисы докладов научно-практической конференции. - М. - МИСиС, 2000г,

27-30 ноября.

3. Концепция развития угольной промышленности Казахстана до 2020 года, одобренная постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2008 года № 644. - Астана, 2007. - 41с.

4. Бектурганов Н.С., Пивоваров А.Н. Технологическая конкурентоспособность Казахстана: от иллюзий к "бизнесу, ориентированному на безграничное благо для каждого". - Алматы: Фылым, 2005. - 272 с.

УДК 338.48:339.138

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОХОД В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ

Уахитова Г.Б., докторант PhD

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

С развитием в последнее время широкого спектра предприятий непроизводственной сферы возникает проблема эффективной реализации их продукции. Увеличение конкуренции на рынке услуг заставляет производителей избирать собственные, отличные от других, пути продвижения своего продукта на рынок.

Продвижению и в целом маркетингу услуг, в отличие от маркетинга товаров, уделяется гораздо большее внимание со стороны маркетинговых школ и практикующих менеджеров. Кроме очевидного роста экономики сферы услуг, такое изменение приоритета обязано также многим другим факторам. С сокращением объема вмешательства государства в экономику таких отраслей, как авиаперевозки, туристский и гостиничный бизнес, сфера телекоммуникаций, при принятии маркетинговых стратегий необходимо решать ряд проблем, связанных с предложением услуг, ценовой политикой, рекламой, которые раньше регулировались правительственными инструкциями.

В последнее десятилетие пристальное внимание экономистов направлено на такой актуальный сегмент экономики, как рынок туристских услуг.

В экономической литературе, посвященной проблемам формирования и функционирования

туристского рынка, пока еще не сложилось единого мнения в отношении понятия "туристский рынок". Одни авторы под туристским рынком понимают:

- систему мирохозяйственных связей, в которых совершается процесс превращения туристско-экскурсионных услуг в деньги и обратного превращения денег в туристско-экскурсионные услуги;

- совокупность потребителей туристского продукта, которые имеют средства его купить сегодня или завтра.

Следует отметить, что приведенные определения "туристского рынка" не достаточно полно характеризуют туристский рынок, так как чаще всего в экономической литературе спрос рассматривают отдельно от предложения и цены и раскрывают сущность рынка только со стороны потребителя.

Как известно, рынок туристских услуг эффективно функционирует тогда, когда соблюдаются три основных взаимосвязанных условия:

- свободная конкуренция производителей;
- возможность свободного выбора потребителей;
- наличие одинаковых правил для всех в области качества и безопасности оказываемых услуг.

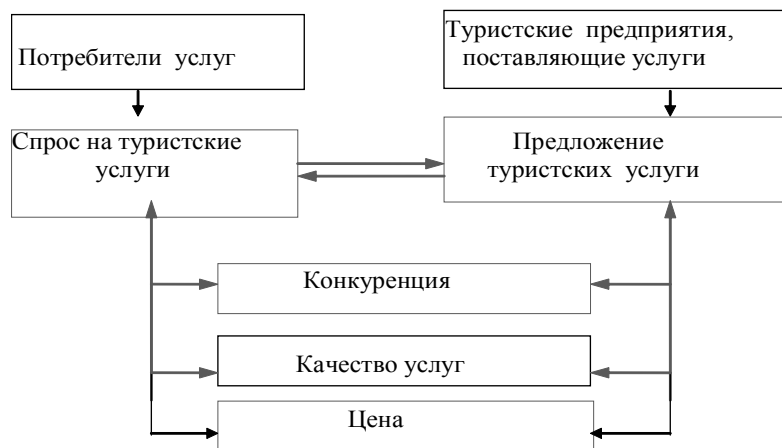


Рисунок 3 Элементы рынка туристских услуг

Таким образом, функционирование рынка туристских услуг представляет собой процесс реализации туристских услуг и проявления экономических отношений между покупателями и продавцами этих услуг.

На туристском рынке реализуются все основные назначения рынка:

- территория, на которой встречаются продавцы и покупатели, чтобы обменяться тем, что представляет ценность;

- спрос на определенный продукт или услугу, измеряемый объемом продаж за определенный период;

- механизм движения благ и услуг в форме товаров и денег в рамках всего общественного воспроизводства на всех уровнях экономической системы общества.

Сущность рынка туристских услуг выражается в его функциях. Функции рынка характеризуют форму проявления туристской деятельности и ее назначение в обществе. Рынок туристских услуг выполняет следующие функции:

- организацию процесса доведения туристских услуг до потребителей;

- реализацию стоимости и потребительной стоимости, заключенных в туристских услугах;

- полноценный отдых клиентов;

- обеспечение материальных стимулов к труду.

Оптимальное функционирование рынка туристских услуг предполагает наличие системы экономических рычагов, обеспечивающих сбалансированность спроса и предложения на туристские услуги, на обмен "деньги - услуги", на денежные потоки и потоки туристских услуг. Рынок туристских услуг характеризуется уровнем сбалансированности спроса и предложения, емкостью и условиями реализации данных услуг.

Спрос на услуги туризма обусловлен определенными предпосылками предъявителей спроса, т.е. людей:

- с туристскими потребностями и желанием путешествовать;

- с высокой покупательной способностью, спрос которых направлен на самые престижные туры, оригинальные путешествия, высокий уровень туристского обслуживания (комфорт, особое внимание обслуживающего персонала, предоставление индивидуального гида-переводчика и автотранспорта и т.п.);

- покупательским поведением.

Данные предъявители спроса являются туристами и непосредственными покупателями услуг туризма. Их покупательское поведение определяется всеми теми природными, психологическими, социальными и другими причинами, которые заставляют его реагировать определенным образом на рекламу. Это очень важный фактор эффективного функционирования туристского рынка, так как требует разделения туристского рынка на отдельные секторы, изучение которых помогает в достижении самого оптимального сочетания предложения и спроса на услуги туризма.

Развитие туризма и туристского рынка имеет большое экономическое значение, так как помогает решить общие экономические проблемы. Развитие туризма требует также динамичного

развития всех отраслей хозяйства.

Туристский рынок по отношению к экономике любой страны характеризуется двуциклическостью. Это выражается в том, что высокоразвитый туристский рынок ведет к богатству государства, а несовершенный и слабо развитый туристский рынок характеризует его бедность.

Развивающаяся экономика туризма не имеет возможностей удовлетворить все потребности и желания туристов. Изобилие туристских ресурсов предполагает создание довольно сложной и многообразной материально-технической базы туризма. При увеличении экономической отдачи от туристской индустрии одна часть дохода используется для удовлетворения новых туристских потребностей, а другая может быть направлена на развитие других сфер экономики, в том числе и промышленности.

Нельзя однобоко развивать туризм. Для его быстрого подъема требуется гармоничное развитие всех отраслей экономики страны и одновременное увеличение их экономической активности.

На туристском рынке происходит непрерывное движение потоков денег и туристского продукта, которые движутся навстречу друг к другу, создавая тем самым туристский кругооборот.

Туристский кругооборот - это система экономических и юридических (гражданско-правовых) отношений, возникающая между туристом и туристской фирмой и показывающая направления движения потоков туристского продукта, инвестиций в развитие туризма и денежных поступлений в бюджет от доходов туристской деятельности.

Жесткие условия конкурентной борьбы, развернувшиеся на рынках индустрии гостеприимства и туризма, вынуждают компании обстоятельно и взвешенно подходить ко всем предпринимаемым шагам. В этой связи особенно возрастает роль передовых технологий управления финансами, маркетинговыми стратегиями и персоналом. Каждое предприятие изыскивает всевозможные пути повышения продаж производимых туристических услуг, при этом основным инструментом достижения этой цели по-прежнему остается применение системы продвижения.

Для сферы туризма процесс продвижения выступает важным аспектом деятельности. Это обусловлено характеристиками производимого продукта - туристической услуги, который является сложной комбинацией потребительских ценностей. В той мере, в какой речь идет о потенциальном потребителе продукции туризма и отдыха, продвижение можно рассматривать как сам продукт. Клиент туристического агентства, покупая путевку, полагается в первую очередь на свои ожидания, сформировавшиеся в ходе продвижения продукта под воздействием слов, цветов, звуков, и т.д., поэтому часто говорят, что сам по себе туризм - это создание соответствующей ожиданиям атмосферы, а маркетинг туризма - это продажа мечты. Один из главных элементов комплекса продвижения - личная продажа - это неотъемлемый этап совершения туристической покупки, поэтому значение *promotion management* для

эффективного функционирования на рынке очень высоко. Современные подходы к ведению бизнеса все чаще ставят во главу угла долгосрочные отношения с клиентами; система продвижения туристического продукта, в свою очередь, является основным инструментом коммуникации с потребителями, как на стадии привлечения, так и в дальнейшем [2].

Наряду с традиционным маркетингом, за последние двадцать лет все более важным направлением бизнеса становятся маркетинговые коммуникации. Эффективная и устойчивая коммуникативная связь с потребителями рассматривается как необходимый аспект достижения успеха для любой организации. Туристическая фирма, как любая другая организация, функционирует в тесной взаимосвязи с клиентурой, поставщиками туристских услуг, банками, страховыми и транспортными компаниями; причем взаимосвязи носят разнонаправленный и пересекающийся характер. Роль коммуникаций состоит в том, чтобы вносить согласованность в обеспечение нормального функционирования внутренней среды предприятия и его взаимодействия с внешней средой. Значимость коммуникаций в деятельности туристского предприятия обусловлена тем, что они являются источником и носителем информации, средством осознанного воздействия на рынок; инструментом повышения эффективности маркетинговой деятельности. Осуществление коммуникаций с различными аудиториями осуществляется в основном с целью информировать, убедить и стимулировать определенные действия последних.

К ключевым средствам достижения этих целей относятся: реклама в СМИ, PR, деятельность торговых представителей, продвижение продаж, ценовые скидки, ознакомительные поездки, выставки и ярмарки, рекламная литература, мерчендайзинг, прямая почтовая рассылка, спонсорство. Указанные инструменты и виды деятельности тесно взаимосвязаны, а их совместное использование современными специалистами по маркетингу называют управлением продвижения, что в таком качестве является частью классического общего маркетинг-микса.

Масштаб маркетинговой деятельности как известно, определяется основным комплексом маркетинга, называемым маркетингом-микс. Маркетинг-микс - это набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка. Ведь покупатель по-разному оценивает товары и услуги. Большинство товаров легко оценить, их можно потрогать, увидеть, то есть оценку можно произвести до момента приобретения. Что касается услуг, то большинство из них оценить очень трудно, так как покупатель не видит результата, пока не купит услугу. Следовательно, выделяют 3 категории качества продукта:

1. Изучаемые качества - характеристики, которые покупатель может определить до момента покупки (стиль, запах, содержимое, сопутствующие услуги, их стоимость, продолжительность услуги и расписание ее оказания).

2. Эмпирические качества - характеристики, которые можно определить только после покупки или потребления (вкус, изнашиваемость, комфортность, удовольствие и неприятные ощущения).

3. Предполагаемые качества - характеристики, которые покупатель может не осознавать или может не иметь достаточных знаний, чтобы оценить их даже после потребления (например, медицинская операция, ремонт автомобиля).

Поэтому изучение поведения потребителей во время получения услуги - очень важный и трудный процесс, так как получатель может участвовать в процессе производства и доставки услуги. Потребность в действиях маркетинга в сфере услуг более актуальна после покупки, чем до нее. Рассмотрим подробнее специфические составляющие маркетинг-микса, которые и следует оценивать маркетологам в сфере услуг.

Фактор "участники" включает всех людей, которые принимают участие в появлении услуги - покупателей и сотрудников фирмы. Поэтому в сфере услуг маркетинг - это работа каждого сотрудника, который, так или иначе, причастен к оказанию услуги. Например, телефонная компания АТ&Т за время своей работы прославилась дружелюбием своих операторов.

Физическое окружение - один из важнейших факторов, так как покупатель находится, по крайней мере, в контакте с такой частью этого фактора, как здание, оборудование, персонал. К тому же, так как услуги неосозаемы, и их трудно оценить, физическое окружение является ключевой характеристикой качества услуги. Авиакомпании, например, известны своей способностью делать услугу узнаваемой, используя неизменное оформление самолетов, графические изображения, способы рекламы и униформу. Физическое окружение овещает концепцию услуг, следовательно, маркетологи компаний-сервисников должны серьезно работать над тем, что окружает клиента.

Услуги и процессы отражают то, как координируются все вышеперечисленные факторы, создавая ценность для покупателя. В сфере сервиса процесс, который создает услугу, важен для покупателя так же, как и результат, особенно когда он присутствует при оказании услуги. Например, в совершенстве выполненное лечение зуба не даст удовлетворения клиенту, если ему придется долго ждать, или же если дантист будет груб во время операции, а офисный персонал не объяснит процедуру лечения и не проявит сочувствия к боли и дискомфорту клиента.

Итак, на рынке услуг доминирующее положение приобретает необходимость учета социальных факторов. Результаты деятельности предприятий и организаций, производящих услуги, непосредственно формируют социальную среду и условия жизнедеятельности человека, а сам маркетинг услуг может рассматриваться как особый вид социальной работы. На рынке услуг усиливается действие принципа адекватности меняющегося спроса и способов производства и реализации продукта.

Специфический характер продвижения услуг

имеет сфера туризма и гостеприимства, которая отличается характеристиками турпродукта, а также особенностью потребителей и производителей услуг. Туруслуги имеют 7 отличительных характеристик:

1. Неспособность к хранению. Места в отеле или на самолете в случае отсутствия на них спроса в данный момент не могут быть складированы с целью продажи их в будущем. Следовательно, менеджерам необходимо приложить усилия к стимулированию спроса на эти услуги в данном краткосрочном периоде.

2. Неосвязаемость услуг. Невозможно иметь представление о качестве продукта до его покупки и потребления. Поэтому для потребителя важное значение будет иметь имидж фирмы на рынке, престижность ее услуг.

3. Подверженность сезонным колебаниям. Маркетинговые мероприятия фирмы отличаются в пик сезона и в межсезонье. В межсезонье необходимы дополнительные меры стимулирования спроса: низкие цены, дополнительные услуги.

4. Значительная статичность. Привязанность к определенным объектам (отелю, достопримечательности, природной зоне, аэропорту), так как их невозможно перенести в другое место.

5. Несовпадение во времени факта продажи услуги и ее потребления. Чтобы покупатель не воспринимал приобретение услуги как покупку "кота в мешке", необходимо дать ему полную и достоверную информацию и создать ощущение выгоды, извлеченной из потребления услуги в будущем.

6. Территориальная разобщенность потребителя и производителя услуги (данная характеристика актуальна на межрегиональном уровне).

7. Покупатель преодолевает расстояние, отделяющее его от места потребления, а не наоборот.

Оценка качества услуг достаточно субъективна: большое влияние на оценку потребителя оказывают внешние факторы или лица, не имеющие прямого отношения к пакету приобретенных услуг (местные жители, другие потребители, члены семьи). Необходимость формирования желаемого восприятия услуги порождает необходимость организации мероприятий, проводимых компанией в целях привлечения внимания к самой фирме, ее деятельности и продуктам. Так называемые специальные события призваны нарушить рутинный и привычный ход жизни в самой компании и окружающей ее среды, стать событием для целевых групп общественности, в целях продвижения созданного компанией продукта.

Основными спецсобытиями являются: рекламные акции, презентации, церемонии открытия, приемы, конференции, дни открытых дверей, круглые столы, выставки. Наиболее популярными и действенными такого рода мероприятия становятся в условиях жесткой конкуренции, так как фирма находит те грани своей деятельности и способов позиционирования, которые отличают и делают её уникальной на фоне

других компаний.

Что касается услуг в сфере туризма и гостеприимства, то в условиях бурного развития этой отрасли в настоящее время и числа компаний, занимающихся предоставлением подобных услуг, менеджерам и маркетологам уже довольно трудно обратить внимание потенциальных клиентов на деятельность своей фирмы традиционными методами рекламы и продвижения услуг. Здесь особенно важно новаторство в манере и форме преподнесения необходимой информации, потому что сейчас люди уже насытились стандартной телевизионной и наружной рекламой. Многие успешные компании все больше и больше прибегают к специальным мероприятиям, которые предусматривают применение современных технологий, эффективных психологических уловок и непосредственного общения с возможными клиентами.

Успешное спецсобытие требует подготовки более серьезной, чем это обычно предполагается зрителями, участниками и приглашенными. Важно четко определить цель события, согласовать ее со всеми заинтересованными сторонами и довести до сведения всех участников подготовки мероприятия. Подготовка спецсобытия предполагает определение круга участников и их ролей, состава приглашенных, разработку детальной программы и сценария, расписанного по минутам. Мероприятия, имеющие значение для общественности более широкой, чем сами участники, предполагается освещать в СМИ.

Другими словами, при продвижении услуг на рынок в условиях жесткой конкуренции должны учитываться специфические свойства самих услуг и создавшаяся внешняя обстановка, а новаторство в предоставлении информации целевой аудитории и современные технологии могут стать залогом успеха фирмы.

Продвижение - это тот аспект маркетинга, в отношении которого управление продвижением выражается в наиболее явном виде. При этом маркетинговые коммуникации - часто более расплывчатый и более широкий термин (и вид деятельности), включающий коммуникации, реализуемые через любой из четырех элементов маркетинг-микса. Как продукт упакован, какова установленная на него цена, как он распределяется - все это передает имидж продукта потребителю, причем порой так же сильно, как и при продвижении продукта [2, с.495].

С появлением новых конкурентов рыночная доля фирм уменьшается, в то время, как рыночные возможности других фирм быстро расширяются. При данной ситуации, очевидно, что исходных четырех факторов ("4P" - факторов) - товар, цена, место и продвижение (Product, Price, Place, Promotion) недостаточно для того, чтобы охватить все виды деятельности, которые представлены в комплексе маркетинга услуг. В этой связи некоторые маркетологи предложили три дополнительных фактора "P", чтобы расширить традиционный набор "4P". Эти факторы включают участников рынка, физическое окружение и процесс (Participants, Physical evidence, Process).

Согласно классическому определению Ф. Котлера, продвижение туристического продукта -

это совокупность разнообразных методов и инструментов, позволяющих успешно вывести турпродукт на рынки, стимулирующих продажи и создающих лояльно настроенных к торговой марке покупателей и поставщиков.

Характеристики услуги означают также, что организация, специализирующаяся на туризме и отдыхе, чтобы получить конкурентное преимущество, должна иметь необходимые маркетинговые навыки и умения, позволяющие ей формировать нужные воспринимаемые ценности продукта, а так же уметь привлекательно его "упаковывать" и продвигать.

Продвижение может быть краткосрочным видом деятельности, но, если рассматривать его на стратегическом уровне, это средне- и долгосрочная инвестиция, нацеленная на формирование стабильного и внушающего доверие корпоративного образа или формирующая имидж дестинации.

Исходя из организации функционирования туристического рынка, процесс продвижения туристического продукта может быть инициирован самим туроператором (при этом основным объектом комплекса продвижения будут фирмы-агенты) или туристической фирмой, для которой основной целевой аудиторией будут конечные покупатели. Несмотря на различия, теория классического маркетинга предполагает, что элементами и главными средствами системы продвижения всегда являются: реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, персональные продажи [1].

При этом сам процесс маркетинг-микс менеджмента представляет собой создание некоего "коктейля" из вышеназванных ингредиентов, пропорции которых определены состоянием конкурентной среды, целями, положением на рынке и бюджетом компании.

Современные бизнес-процессы, применяемые, в том числе и к туризму, в основу развития и во главу стратегического видения ставят управление взаимоотношений с клиентами. Такой подход больше известен как CRM (Customer Relationship Management). CRM - это направленная на построение устойчивого бизнеса концепция и бизнес стратегия, ядром которой является "клиентоориентированный" подход.

Эта стратегия основана на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компания собирает информацию о своих клиентах на всех стадиях его жизненного цикла (привлечение, удержание, лояльность), извлекает из нее знания и использует эти знания в интересах своего бизнеса путем выстраивания взаимовыгодных отношений с ними.

Результатом применения стратегии является повышение конкурентоспособности компании и увеличение прибыли, так как правильно построенные отношения, основанные на персональном подходе к каждому клиенту, позволяют привлекать новых клиентов и помогают удерживать старых.

Когда на первое место ставился продукт и бизнес-процессы, обеспечивающие его производство, то есть учет, контроль и распределение считались основными, была эра

автоматизации "бэк-офиса", внедрения ERP (Enterprise Resource Planning) систем. CRM системы стали нужны на высоко конкурентном рынке, где в центре внимания стоит клиент. Главная задача CRM систем - повышение эффективности бизнес процессов, сосредоточенных во "фронт-офисе", направленных на привлечение и удержание клиентов - в маркетинге, продажах, сервисе и обслуживании, независимо от канала, через который происходит контакт с клиентом.

Данный подход не является совершенно новым, многие компании уже давно применяли его в своей практике, устанавливая прямые и глубокие отношения со своими покупателями. Более того, розничная торговля и оказание мелких услуг всегда основывались на личных отношениях между покупателем и продавцом, между мастером и заказчиком. С наступлением индустриальной эпохи и появлением предложения товаров массового спроса этот стиль установления личных отношений стал вытесняться стандартизированным сервисом. Пока существовала нехватка товаров и услуг, неудовлетворенный спрос на стандартные товары - уровень конкуренции был низок, а рынки сбыта росли вместе с ростом предложения товаров и услуг.

Но прогресс цивилизации привел к тому, что в постиндустриальную эпоху простое предложение товара или услуги даже при наличии платежеспособных покупателей не гарантирует сбыта продукта. Низкая цена, массовая реклама и традиционный маркетинг не гарантирует успешных продаж. Настала пора возврата к известным, но забытым методам общения с клиентами - личным персонализированным продажам.

В настоящее время туристские компании конкурируют между собой за каждого клиента. Потребитель, уставший от избытка рекламных лозунгов и товаров, отличающихся порой только названиями и упаковкой, уже не реагирует на массивные рекламные компании. Для активизации сбыта вместо товара начинают продавать товар-бренд, вместо утилитарной пользы от потребления товара начинают продавать удовольствие от обладания бренд-вещью. В раскрутку новых брендов вкладываются огромные деньги, но даже деньги ничего не гарантируют. Вот почему компании и корпорации во всем мире возвращаются к персонализированным продажам. Используя автоматизированные информационные системы, call-центры и аналитические базы данных, стало возможным и рентабельным работать с каждым клиентом так, словно он единственный.

Для успеха продаж важно знать все о покупателе: как его зовут и сколько ему лет, где он живет, имеет ли семью, что любит покупать, где и как часто он это делает. Человек любит внимание к своей персоне. Он бывает разочарован "холодным" приемом в банке, невниманием в магазине, очередью в поликлинике, и поэтому любое внимание к своим нуждам приветствует и запоминает. Компания, проявляющая внимание к каждому покупателю, становится уважаемой и любимой клиентами. Клиент обращается к ее услугам вновь и вновь, увеличивая тем самым объем продаж компании без излишних затрат на продвижение товара. Ведь, по статистике,

довольный клиент расскажет об удачной покупке пятерым знакомым, которые с большой долей вероятности обратятся при необходимости в ту же фирму.

На уровне технологий CRM - это набор приложений, связанных единой бизнес-логикой и интегрированных в корпоративную информационную среду компании на основе единой базы данных. CRM - это не столько компьютерная программа, сколько технология работы компании на рынке, которая в значительной степени зависит от типа рынка, вида бизнеса и пр. Специальное программное обеспечение позволяет провести автоматизацию соответствующих бизнес-процессов в маркетинге, продажах и обслуживании. На практике интегрированная система CRM обеспечивает координацию действий различных отделов предприятий сферы туризма, обеспечивая их общей платформой для взаимодействия с клиентами. С этой точки зрения назначение CRM - исправить ситуацию, когда отделы маркетинга, продаж и обслуживания действуют независимо друг от друга, причем их видение ожиданий потребителей услуг часто не совпадает, а действия несогласованны. С точки зрения управления бизнесом эффект от внедрения CRM проявляется в том, что процесс принятия решения за счет автоматизации переносится на более низкий уровень и унифицируется. За счет этого повышается скорость реакции на запросы, растет скорость оборота средств и снижаются издержки.

Функциональность CRM охватывает маркетинг, продажи и сервис, что соответствует стадиям привлечения клиента, самого акта совершения продажи (транзакция) и послепродажного обслуживания (поддержка и решение возможных проблем в течение совершения тура, и т.п.), то есть все те точки контакта, где осуществляется взаимодействие туристической компании с клиентом.

Если рассматривать управление взаимоотношениями с клиентами как автоматизированный процесс, то надо отметить, что практически любое программное обеспечение CRM имеет соответствующие модули (маркетинг, продажи, поддержка). Каждый программный продукт имеет свои сильные и слабые стороны и обладает наилучшей функциональностью и эффективностью обычно в одной из этих областей. Поэтому туристическая компания, в которой внедряется автоматизация CRM, должна выделить первоочередные направления автоматизации и начать с них, постепенно достраивая всю систему. Следующим уровнем будут являться средства обработки данных и, наконец, средства доступа ко всей информации (как входной, так и выходной) всеми подразделениями компании. При этом продавцу (менеджеру турфирмы, осуществляющему личную продажу) может понадобиться, например, история покупок клиента и прогноз его предпочтений - что можно предложить ему в следующий раз, в то время как для отдела маркетинга, например, нужен анализ целевых групп. То есть CRM допускает разную форму представления информации для разных целей и разных подразделений.

Целью внедрения CRM-технологий является достижение максимальной лояльности нужных клиентов. Под "лояльностью" принято понимать приверженность клиента/покупателя к определенному поставщику/производителю. Но надо помнить, что речь идет именно об управлении лояльностью, а не о безмерном ее повышении для всех клиентов подряд. В любом бизнесе существует противоречие между потребностями покупателя и продавца. Один хочет купить дешевле, другой продать дороже, для продавца поддержание большого ассортимента является проблемой, для покупателя благом и т.д. Одной из задач управления лояльностью является нахождение оптимального баланса между интересами покупателя и продавца.[5]

Необходимо постоянно обеспечивать послепродажную поддержку, повышающую лояльность и вероятность повторных продаж. Однако не всякая лояльность одинакова в современном, все более конкурентном, сложном мире. Среди потребителей, которые лояльны к бренду, есть активные, кто не только остается верным бренду, но и еще рекомендует его другим. Другие - пассивные, те, кто либо из-за лени, либо из-за "шока" от многообразия выбора, остаются с брендом без доверия к нему. Пассивные потребители открыты для сообщений от конкурентов, которые обязательно сообщат им "вескую" причину переключиться на их бренд. [4]

Расширение базы активных лояльных потребителей следует рассматривать как приоритетную задачу, при решении которой расходы должны быть сконцентрированы на новых точках контакта. Это не просто инвестиции в Интернет-сайты, но и усилия по управлению слухами, и приверженность делу удовлетворения потребителя, что требует использование концептуально нового маркетингового подхода, такого как CRM.

Итак, развитие индустрии гостеприимства и туризма в нашей стране идет быстрыми темпами. И конкуренция за потребителя в данной сфере становится очень острой. В сфере туризма работают большое количество крупных туристических компаний, конкурирующих за одних и тех же клиентов. На данном этапе развития отрасли эти компании больше не могут снижать свои тарифы для привлечения клиентов, следовательно, остается лишь конкурировать за счет качественных показателей, в том числе и улучшения работы с клиентами, улучшения уровня сервиса. А это как раз область CRM.

За CRM подходом большое будущее. Когда-то реклама считалась двигателем туризма, а предприятия предлагали одинаковые услуги всем потребительским сегментам. Сегодня недостаточно произвести товар, его надо кастомизировать, приспособить для нужд конкретного индивидуума. Маркетинг начинается с идеи производства товара или замысла оказания услуги, производство настраивается на выпуск все более адаптируемых под заказчика изделий, реклама обеспечивает осведомленность о наличии товара, а CRM позволяет замкнуть весь цикл путем "правильной" работы с клиентом. Компания, освоившая технологию CRM, сможет на голову опередить своих конкурентов.

Литература:

1. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник Для вузов / 2-ое изд. перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2007.
2. Лавлок К. "Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия", Вильямс, 2005.

3. Морган Н., Причард А. Реклама в туризме и отдыхе: Учебное пособие /Пер. с англ. Под ред. Б.Л.Еремина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 495с.
4. <http://www.crmonline.ru/>
5. <http://www.loyalty.info/index.html>

УДК 339.137.2 : 658.87
МРНТИ 06.56.21, 71.31.75

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ПРОБЛЕМЫ РИТЕЙЛА В КАЗАХСТАНЕ

**Бекова Р.Ж., докторант PhD,
доцент кафедры "Учет и аудит"
университета "Туран"**

Текущее состояние экономики Республики Казахстан характеризуется заметным улучшением социально-экономической ситуации, общим повышением платежеспособности населения, ростом промышленного производства, ростом товарооборота во внешней торговле, оптовой и розничной торговли.

Ритейл - это розничная торговля оптовыми масштабами. Дословный перевод английского retail - розница. Сейчас любой более-менее крупный бизнес стали называть ритейлом. [1]

Розничная торговля (ритейл) - это продажа товаров конечным потребителям. В отличие от оптовой торговли розничная торговля реализует товары не для дальнейшей перепродажи, а для конечного потребления частными лицами, причем то, в какой форме осуществляется розничная торговля, совершенно неважно: это могут быть продажи по телефону, в интернете, личные продажи. Также не имеет значения место, где товар продается в розницу - это может быть магазин, рынок, киоск и т.д. Субъектами розничной торговли выступают покупатель и продавец, а отношения, возникающие в системе розничной торговли между покупателем и продавцом, регулируются специальными законами. В Казахстане это Закон о защите прав потребителей.

Один из ключевых моментов ритейла - это общедоступность и публичность. Отличительным признаком ритейла является большее разнообразие предлагаемых товаров и услуг, собранных в одном месте.

Успешность ритейла зависит прежде всего от покупательской способности, или от среднего дохода на душу населения. В связи с тем, что в последние годы уровень жизни в Казахстане значительно улучшился, множество ритейл-кампаний получили широкое распространение. Сейчас около 10% продуктов питания приходится на долю нескольких крупных ритейл-кампаний, через 7-10 лет доля крупных игроков рынка составит уже около 50%.

Ритейлинговые сети - бурно развивающийся и противоречивый рынок. Прежде всего, сейчас подьем переживает вся мировая индустрия розничной торговли. Растут сети магазинов, обостряется и без того достаточно сильная конкуренция. Эти же процессы активизировались в Казахстане. Каждый год в крупных городах Казахстана сдаются в эксплуатацию несколько

высококласных торговых комплексов. За последние пять-шесть лет крупные торговые и торгово-развлекательные центры появились практически во всех районах столицы.[2]

Наиболее древней формой ритейла, безусловно, является стрит-ритейл, или уличная торговля. Другими словами - любой городской рынок является прообразом ритейл-центра.

Розничная торговля имеет в качестве экономической основы своего существования торговую наценку, или маржу, представляющую собой разность между ценой закупочной и ценой продажной, розничной. Именно торговая наценка составляет основной доход розничных предприятий торговли. В продуктовом секторе торговая наценка составляет около 30%, а вот в розничной торговле одеждой она гораздо выше и достигает иногда 200% и более. Из прибыли, полученной розничным торговцем, необходимо оплачивать текущие расходы: аренду недвижимости, охрану, зарплату сотрудников, уборку, связь, а остальные средства формируют прибыль торгового предприятия. Таким образом, после погашения всех необходимых задолженностей крупный продуктовый сетевой ритейл получает чистой прибыли около 3%, и до 50% чистой прибыли может быть у предприятий в сфере не продуктовой розницы. Однако не все так печально в сфере продуктовой розницы: ритейл может зарабатывать, размещая рекламу, продавая и сдавая в аренду торговые площади и полочные пространства. [3]

Розничная торговля может быть классифицирована по следующим основаниям: по собственности (розничный торговец, не зависящий ни от кого, совместное владение розничной точкой или несколькими, контракты между розничными торговцами и производителями, кооперативы и пр.), по формам (универсам, универмаг, супер- и гипермаркет, дежурный магазин, специализированный магазин, магазин доступных (сниженных, народных) цен, разносчики, лотки, базары), Разумеется, каждый тип розничного торгового предприятия имеет свою сферу и план охвата клиентов. Так, розничная торговля золотом и мехами осуществляется в специализированных отделах крупных торговых центров или в отдельных, географически удаленных от других торговых точек магазинах, а хлеб, молоко и мороженое вполне уместны в киосках около станций метро.

За прошедшее десятилетие западные сети,

например, начали доминировать в торговле продуктами питания и напитками на рынках Центральной и Восточной Европы, расширять свое присутствие на азиатских и латиноамериканских рынках. В этих странах степень концентрации розничной торговли постоянно растет.

В то же время следует отметить, что влияние глобальных торговых сетей на экономику принимающих стран воспринимается учеными неоднозначно. Как показывают зарубежные исследования, с одной стороны, появление зарубежного ритейла, который работает по самым современным стандартам, способствует привлечению в страну новых технологий в области торговли. С другой стороны, вхождение крупных зарубежных сетевых структур на потребительский рынок страны создает мощную конкуренцию местным национальным компаниям и предприятиям, вытесняя их с внутреннего рынка принимающей страны и не давая развиваться. Нередки случаи скупки местных предприятий не для реорганизации, а для свертывания производства, особенно в слабо- и средне развитых странах. Существует множество примеров того, как целые отрасли экономик стран Восточной Европы не выдерживали конкурентной борьбы со стороны зарубежных ТНК.[4]

Как показывают исследования зарубежных экономистов, специализирующихся в области анализа транснационального ритейла, последнее десятилетие XXI века характеризуется ускоренным ростом притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развивающиеся страны Восточной Азии, Центральной и Восточной Европы и Латинской Америки со стороны небольшой группы торговых сетей продовольственного и непродовольственного секторов из стран Западной Европы и, в меньшей степени, Северной Америки. Последствия этого процесса оказывают существенное воздействие на экономику принимающих стран. При этом розничная глобализация влияет не только на усиление конкурентной среды, но и серьезно корректирует инфраструктурные, институциональные и регулирующие отношения в местах оперирования транснациональных торговых сетей. Это будет стимулировать, в частности, рост инвестиций в развитие транспортно-логистической системы и создание современной логистической (складской) инфраструктуры в стране.

Геополитическая роль Республики Казахстан, то есть роль транзитного моста между Европой и Азией, а также между Россией и Китаем определяется ее расположением в центре евразийского континента, на стыке Европы и Азии. Благодаря этому она обладает значительным транзитным потенциалом, предоставляя азиатским странам географически безальтернативную наземную транспортную связь с Россией и Европой.

Главное преимущество, которым обладают транзитные коридоры, проходящие через территорию Казахстана, заключается в существенном сокращении расстояний. При осуществлении сообщения между Европой и Китаем через Казахстан расстояние перевозок уменьшается в два раза по сравнению с морским путем и на тысячу километров по сравнению с транзитом по территории России.

Объем розничного товарооборота в Казахстане за первый квартал 2011 года сократился на 10% по

сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Доля розницы в ВВП - около 15%. Основная ее часть приходится на непродовольственные товары (68,2%). Розничные продажи на душу населения в 2010 году перешагнули уровень в \$1000, что, правда, составляет лишь 10% от уровня этого показателя в США. По различным данным, доля организованного ритейла на казахстанском рынке колеблется от 3-5% до 20%. Причиной такого разброса оценок является изначальная непрозрачность розничных сетей и их нежелание становиться открытыми. Рынок Казахстана не является высоко структурированным, нет четкой градации между супермаркетами, дискаунтерами и гипермаркетами. Зачастую крупные супермаркеты именуют себя гипермаркетами, а дискаунтеры держат необоснованно высокие цены.

В настоящее время большая часть магазинов современных форматов сконцентрирована в Алматы и Астане. На Алматы приходится около 37%, у Астаны - 5,6%. Робкое проникновение розничных сетей в регионы началось только с 2006 года. Весомую долю в ритейле занимает Алматинская область - около 17%. Собственно, это неудивительно, поскольку Алматы - наиболее развитый рынок Казахстана. Например, обеспеченность современными торговыми площадями - один из наиболее значимых показателей роста ритейла - в южной столице составляет около 57 кв.м на 1 тыс. человек, без учета объектов, близких по формату к крытым рынкам. К слову, в развитых странах этот показатель на порядок выше. Так, в Париже на 1 тыс. жителей приходится 450 кв.м современных торговых площадей, в Варшаве - 350 кв.м.

Главными проблемами розничной торговли Казахстана эксперты считают прежде всего нехватку коммерческой недвижимости и, как следствие, высокие арендные ставки на существующие торговые площади, изрядный дефицит квалифицированного персонала и затрудненность построения логистической системы из-за удаленности крупных городов друг от друга.

Представители розничных сетей самыми перспективными назвали следующие сектора ритейла: "продовольственные товары" - 57% участников, "стройматериалы и товары для ремонта" - 55%, "одежда" - 47% и "обувь" - 33%.

Большинство участников рынка ожидают, что в течение следующих пяти лет средние темпы роста отрасли будут существенно снижаться. От прогнозируемых в 2010 году 16,4% до 14,7% в 2011. Этот прогноз отчасти уже начал оправдываться. Так, в январе-марте 2011 года уменьшение объема розничной торговли по сравнению с аналогичным периодом 2010 года составило 3,4%. Эксперты считают, что это обусловлено снижением объемов продаж торгующих предприятий на 6%, доля которых в структуре оборота составила 54,9%. [5]

Основные черты казахстанского ритейла не особенно отличаются от аналогичных черт розничной торговли во всем СНГ. Так же как в России в Казахстане отмечено появление групп компаний с крупным оборотом, что привело к обострению конкуренции на рынке. Общей тенденцией, несомненно, навеянной западными стандартами, является то, что сети начинают строить работу на основе четких форматов; в зависимости от успешности этого процесса начинают оформляться

лидеры отрасли, которые претендуют на национальный статус. Казахстанский рынок, правда, несколько позже, чем, скажем, в России и на Украине был оценен как перспективный международными торговыми гигантами. Поэтому только в конце 2006 года в РК получил развитие франчайзинг, и международные ритейлеры были представлены в форматах гипермаркетов и супермаркетов.

Но все же большую часть рынка Казахстана занимают мелкие игроки. Конкуренция в ее классическом понимании в сфере ритейла отсутствует. На сегодняшний день сетевой ритейл занимает, по оценкам экспертов, 5-10% от общего розничного товарооборота.

В Казахстане поставки продовольствия на локальные рынки в значительной степени обеспечивались стихийным мелким бизнесом, который концентрируется вокруг региональных оптовых рынков. При возникновении дефицита какого-либо товара оптовые рынки не способны гибко реагировать на это. Сказывается невысокий уровень запасов: товары завозятся на оптовые рынки "челночным" способом очень мелкими партиями и ориентированы на быстрый оборот вложенных средств. А если на оптовом рынке запасы какого-либо продукта закончились, то восполнить дефицит можно, лишь перебросив товар с оптовых рынков соседнего региона. Но до них, во-первых, далеко, а во-вторых, там запасы также невелики, поэтому массовый закуп какого-либо товара моментально провоцирует скачок цен и формирует ажиотаж уже на соседних рынках, которые изначально не испытывали проблем.[6]

Следующее состоит в том, что значительная часть розничного товарооборота продуктов питания обеспечивается устойчивыми неформальными объединениями предпринимателей, которые объединяются вокруг мелкооптовых и розничных рынков по всему Казахстану. Крупные казахстанские оптовые компании, обладающие серьезными товарными запасами, практически не имели возможности влиять на мелкооптовый сегмент и, тем более, вытеснять с рынка. Скорее напротив: те спонтанные ценовые всплески, которые периодически провоцируют оптовые рынки, им выгодны. Профессиональные трейдеры просто следовали за ценами в мелкооптовом сегменте.

Эксперты полагают, что снижение продаж крупных розничных сетей частично происходит еще и потому, что в связи с уменьшением доходов казахстанский потребитель постепенно, но неуклонно переходит от более дорогих к более дешевым продуктам питания. Так, если еще недавно соотношение премиального, среднеценового и эконом-сегментов в процентном соотношении в среднем составляло 20/50/30, то текущая ситуация планомерно изменяет это соотношение в пользу эконом-сегмента при практически стабильном среднеценовом потреблении. Поэтому центр продаж все быстрее смещается от ставшего привычным удобства супер- и гипермаркетов (к хорошему быстро привыкают) к магазинам группы "С" и базарам. Так что компании, в сетях которых присутствуют магазины-дискаунтеры и небольшие "магазины у дома", скорее всего, переживут кризис с наименьшими потерями. Впрочем, наряду с поиском более низких цен на продукцию, также отмечается рост интереса покупателей к качеству товара, причем

у достаточно состоятельных клиентов. Они предпочитают именно тот товар, который им был нужен, несмотря на цену.

Пока же, по словам аналитиков, компаний-ритейлеров уже начали пересматривать свои инвестиционные планы. В первую очередь заморожены долгосрочные проекты и сокращены программы капитальных расходов, что обусловлено значительными долговыми обязательствами. Если раньше торговые сети широко пользовались практикой рефинансирования долгов и имели значительную дебиторскую задолженность поставщикам, что позволяло постоянно пополнять оборотный капитал, то сейчас средства из оборотного капитала приходится изымать. Наличие существенной долговой нагрузки вообще является спецификой развития бизнеса на рынке ритейла. Так, в структуре капитала ритейлеров в среднем более 50% приходится на долговую нагрузку.

Таким образом, существенная долговая нагрузка, невозможность реструктуризации долга, значительное повышение банками процентов по обслуживанию долгов и просьбы фининститутами и других инвесторов о досрочном погашении долгов не позволяют ритейлерам генерировать значительные денежные потоки, вынуждая таким образом серьезно "реструктурировать" бизнес.

По мнению экспертов, лучшие времена настанут для ритейлеров не раньше 2013 года, когда начнет расти потребительский спрос и возобновится доступ ритейлеров к финансированию. Правда, до такого оптимистичного финала, доживут, скорее всего, не все, а только те, кто сможет в этой непростой ситуации снизить свою долговую нагрузку, найти финансирование, быстро пересмотреть стратегию и сфокусироваться на профильном бизнесе.[7]

В казахстанском ритейле, конечно, не все гладко. Есть несколько общих и специфических проблем, с которыми постоянно сталкивается наша розница. Одна из самых тривиальных проблем - нехватка торговых площадей и высокая цена за аренду уже существующих. Конечно, текущий кризис внес свои коррективы в существующую практику. Так, некоторые арендодатели постепенно меняют свою ценовую политику, но до состояния, характерного сейчас для СНГ в целом, когда стоимость аренды, в частности для дискаунтеров, равняется стоимости коммунальных платежей, еще далеко.

Одной из ключевых проблем всех торговых комплексов является нехватка профессиональных кадров и квалифицированного персонала. Сложно найти не только управленцев среднего звена, но, прежде всего, хороших продавцов. Действующей активной школы, которая готовила бы специалистов розничной торговли, на рынке нет, поэтому в Казахстане так высока доля хэд-хантерского рекрутинга: приходится переманивать уже работающих и опытных менеджеров из "Рамстора", "Интерфуда" или магазинов "GREEN", что увеличивает общие затраты на стоимость рабочей силы. Учитывая то, что, по прогнозам специалистов, гипермаркеты и крупные торговые центры и дальше будут активно открываться в Алматы, кадровая проблема в ближайшее время может стать еще более острой. Впрочем, этой проблемой ритейлеры во многом обязаны своей "экономической" политике. "Оптимизируя расходы", они берут продавцов "с

улицы", чтобы платить им копейки. Так что кадровая проблема у них в головах, и поэтому она никогда не решится.

Одной из существенных проблем продвижения ритейла в регионы является логистика. Алматы - единственный крупный город Казахстана с потенциально высоким потребительским спросом населения. По платежеспособности к нему близка Астана, а по численности жителей - только Караганда и Шымкент, где доходы населения не так высоки, тем более что на юге очень сильна традиция торговли на базарах. Мировая практика показывает, что на каждые 50 тыс. населения можно открыть по одному магазину формата гипермаркет. Отсюда следует, что на рынках как обеих столиц, так и Казахстана в целом, еще много места. О ненасыщенности казахстанского рынка говорит и тот факт, что, несмотря на появление новых игроков, обороты ранее открытых торговых точек не падают, а, напротив, год от года стабильно растут. Однако спрос и в самом деле падает. Правда, монстры типа "Рамстора", "Магнума", останутся на рынке и, вероятно, поглотят все остальные.

Развитие розничной торговли в Казахстане началось с Алматы, на который приходится около 45% товарооборота Казахстана. В южной столице сконцентрировались основные ритейлеры Казахстана: Ramstore, Silk Way City, Interfood, Skif Sauda, GREEN, "Магнум", "Керемет", "MEGA", "Мерей". Silk Way City, Praim Plaza, АДК, HiT - позиционирует себя как гипермаркет, как и City Plus, входящий в торговую сеть Interfood и вновь открывшийся "Арзан".

Появлению торговых комплексов способствуют меняющиеся привычки потребителей. Алматинцы со стабильным доходом, которые и являются целевой аудиторией гипермаркетов, ценят свое время, поэтому предпочитают покупать все необходимые товары в одном месте. Подобные 1-2-недельные закупки обычно производятся в выходные дни, и торговые-развлекательные комплексы удобны тем, что здесь можно совместить полезное с приятным.

Примерно 80% продовольственных товаров, которыми торгуют эти магазины, производится в Казахстане. Рынок непродовольственных товаров обеспечивается преимущественно ввозом из других стран. Преобладание импорта в наполнении ресурсов наблюдается по таким товарам, как предметы личной гигиены, верхняя одежда, лекарства, обувь, кухонная и прочая мебель. Средняя торговая наценка в алматинских магазинах составляет около 15-20%, достигая в верхнем пределе 25-30%. [8]

Небольшие форматы, такие как дискаунтеры, составляют 22% магазинов, и созданы в основном за последние пять лет. Дискаунтеры в настоящее время увеличивают присутствие на рынках во всем мире. Гипермаркеты также остаются исключительно важным фактором развития глобальной розницы, однако их развитие ограничено большей уязвимостью в период финансового кризиса.

Лучшие возможности роста в этом формате предоставляют развивающиеся рынки. Так, количество супермаркетов в Западной Европе стабильно уменьшается примерно на 1% в год. А

вот в Азии на протяжении следующих 5 лет ожидается рост примерно на 20%, то есть около 4% в год. В мировых масштабах, конечно, самым важным рынком последних лет является и будет оставаться Китай. Огромные размеры розничного сектора и впечатляющие показатели экономического роста привлекают таких международных игроков, как Carrefour, Metro и Wal-Mart, вкладывающих солидные инвестиции в развитие сети гипермаркетов, Кеш энд Керри и дискаунтеров в этой стране. [9]

Для Республики Казахстан в последнее время характерен процесс расширения рынка логистических услуг в регионы, что связано, главным образом, с активной экспансией сюда международных и национальных торговых сетей. В Республике Казахстан уже присутствуют казахские и иностранные торговые сети, которым требуются логистические технологии. Вслед за торговыми сетями в регионы устремляются и обслуживающие их логистические операторы. Республика Казахстан привлекла к себе внимание таких известных международных компаний как, например, DHL, UPS, TNT, Panalpina, Asstra, STS Logistics и других. [10]

В регионе работают дистрибьюторы крупных международных компаний как, например, Unilever, Procter&Gamble и многих других. Спектр предлагаемых логистическими операторами рынка Республики Казахстан услуг будет значительно расширяться, особенно при взаимодействии с крупными торговыми сетями. Для обслуживания внутренних потребностей страны нужна сильная и высокоразвитая логистическая отрасль.

Литература:

1. Леви М., Вейтц Б. А. Основы розничной торговли [Текст] / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 2001. - 448 с. - (Серия "Теория и практика менеджмента"). - ISBN 5-8046-0072-9.
2. Сорокина М. В. Менеджмент торгового предприятия [Текст]. - СПб.: Питер, 2003. - 528 с.: ил. - (Серия "Теория и практика менеджмента"). - ISBN 5-88782-153-1.
3. А. Т. Kearney: Привлекательность российского рынка для иностранных ритейлеров в кризис увеличивается [Электронный ресурс] : По информации "Ведомостей" / Новости/Тренды - Москва. Executive. Международное сообщество менеджеров - Режим доступа: http://e-executive.ru/news/news/1070425/?phrase_id=1053746 - яз. рус.
4. <http://www.kursiv.kz>
5. <http://www.trademanagement.ru>
6. Жолдубекова Г. Теневая экономика Казахстана в расцвете Интервью вице-министра экономического развития и торговли РК К. Бишимбаева // Бизнес&Власть14-07-2010
7. <http://www.s-marketing.ru/node/12>
8. Розничная и оптовая торговля в Республике Казахстан 2005-2009 гг. Статистический сборник / Под редакцией А.А. Смаилова, 2010- 204 стр.
9. Иконников А. Особенности национальной торговли //Континент №1(210) 16 - 29 января 2008 г. - с. 12-15
10. Яровой А. Обзор рынка Казахстана // CentrAzia 24.01.2011 <http://www.retail.net/articles/kazakhstan/8997/>

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ҚАРЖЫЛАЙ ҚОЛДАУДАҒЫ НЕСИЕНІҢ НЕСІБЕСІ

Кади́ров Б.Қ., кіші ғылыми қызметкер
ЖЭЖТ ҒЗИ, экономика магистрі
Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті, Қарағанды қ.

Мемлекет басшысы Қазақстан халқына арнаған биылғы жолдауында Үкіметке халықтың тұрмысын одан әрі жақсарту тұрғысында төрт түліктің басын көбейту, оның ішінде асыл тұқымды малдың үлес салмағын арттыру арқылы мал шаруашылығынан алынатын өнімдерді экспортқа шығару жөнінде тапсырма жүктеген болатын. Өткен жылы ауыл шаруашылығын қаржыландыруды әртараптандыру барысында бірнеше бағдарламалар әзірленіп іске асырылды, соның негізінде қыруар шаруа атқарылды. Осы бағдарламалардың енесін түсірмей, онтайландыру тұрғысында агроөнеркәсіптік өндірісті қаржымен қамтамасыз етуде несиелік механизмнің орны бөлек екені мәлім. Соған қарамастан, осы күнге дейін экономиканың аграрлық секторындағы қаржы-экономикалық қатынас жүйесінде ауыл шаруашылығын несиелеу өзектілігін жоймай келеді. Ол ғылыми-әдістемелік тұрғыда негіздеуді және оны ұйымдастыру жөніндегі ұсыныстарды қарастыруды талап етеді. Нарық жағдайында қандай мәселе болса да, тек қаржы арқылы шешілетін. Оны онтайлы шешу үшін жан-жақты ойластырылған, ғылыми дәйектемелерге негізделген маркетинг, мониторинг, менеджмент ұғымдарын есепке ала отырып жасалынған бағдарлама-жоспарды қажет еткен ауыл шаруашылығы аз уақытта осының бәріне қолжеткізген экономика салаларының бірі.

Қазіргі таңда ауыл шаруашылығын қаржыландырудың ең онтайлысы мен тиімдісі бұл:

- "Ауылдық шағын несие";
- "Сыбаға";
- "Егінжай";
- "Шағын несие ұйымдар".

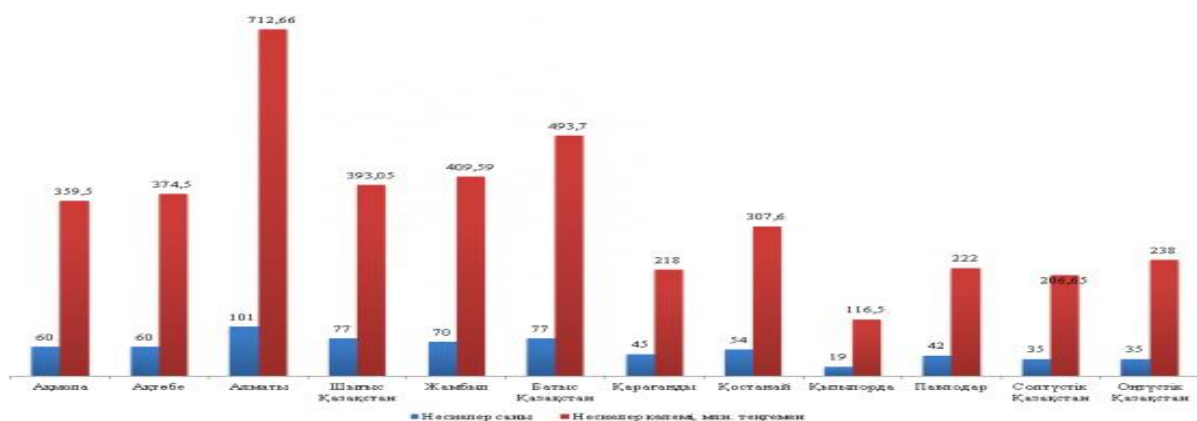
Бүгінгі таңда мал шаруашылығын дамытудағы елдегі шаруалар тіпті ынталы. Осыған орай 2011 жылы Үкімет "Мүйізді ірі қара етінің экспорттық әлеуетін арттыру" жобасын жасап, "Сыбаға" мемлекеттік бағдарламасын қабылдады. Бірден айтып кету керек, бұл несие ауыл шаруашылығында қазір кенжелеп тұрған ірі қараның етті бағыттағы тұқым табынын көбейтуге мақсатталған. Соған сай еліміз бойынша агроөнеркәсіп нысандарына етті

бағыттағы жас малды өсіру үшін ірі қара (аналық мал) мен тұқымдық бұқаларды сатып алуға несие беру кеңінен өріс алды. Несиені беру "Сыбаға" бағдарламасы аясында жүзеге асырылуда. Соған сәйкес Үкімет осы арнайы мемлекеттік бағдарламаны қабылдады. Ел қазынасынан оны қаржыландыруға 1 миллиард 300 миллион теңге бөлінді. "ҚазАгро" ұлттық басқарушы холдингінің несие ұйымдары, оны жүзеге асыратын операторлар ретінде белгіленді. Қазіргі күні "Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры" және "Аграрлық несие корпорациясы" акционерлік қоғамдарының филиалдары жүзеге асырып келеді. Қойылатын талап аз емес, ең алдымен қандай шаруашылық нысаны болмасын, оның қаржылық жағдайының тұрақтылығы, төлем қабілеті басты назарға алынады. Екінші мәселе - несие алушының малды бағып-күтуге қажетті мүмкіндігі, қора-қопсысы, суат көзі, мал азығының берік қорын жасақтайтын жағдайы, мал жайылатын жайылымы (бұл жерде бірігіп шаруа жүргізу жөніндегі келісімшарт арқылы да болады) болуы міндетті. Шаруашылықтың төңірегіндегі малдәрігерлік-санитарлық ахуалдың жақсылығы есепке алынады. Тағы бір ескеретін жағдай - "Сыбағаны" алатын шаруаның бұрыннан малы болуы тиіс. Ол малдың саны несиеге алынатын мал басының 50 пайызын құрауы керек.

Қарыз беру шарттары: Қарыз сомасы - 1 млн. теңгеден 18,0 млн. теңгеге дейін, Қарыз беру мерзімі - 7 жылға дейін, Сыйақы ставкасы - жылдық 6%, Тілімді сыйақы ставкасы - жылдық 6,25% дейін, Комиссия - 0%, Қарыз мақсаты - етті тұқымды жас малды қалпына келтіру үшін агроөнеркәсіп кешені субъектілерін ірі қара малдың аналық басын және бұқа өндірушілерін сатып алуға, Мақсатты аудитория - заңды тұлғалар, шаруа қожалықтары, жеке кәсіпкерлер, Жеңілдетілген кезең: негізгі борышты өтеу бойынша: 2 жылға дейін; сыйақыны өтеу бойынша: 1 жылға дейін, Кепіл - өтімді жылжитын, жылжымалы мүлік және ірі қара мал, Мерзімнен бұрын өтеу - айыппұл салынбайды.

Сурет - 1.

01.01.2012 жылғы жағдай бойынша "Сыбаға" бағдарламасының жүзеге асуы



Сурет-2. Аймақтар бойынша биылғы жылдың "Сыбаға" несие бағдарламасы бойынша несиелер саны мен несие көлемі көрсетілген.

"ҚазАгро" ұлттық холдингі былтырғы жылғы жоспар бойынша шетелден 10 мың бас асыл тұқымды мал әкелу көзделген болатын. "2011 жылдың нақты нәтижесі бойынша былтыр сырттан 13 мың 488 бас асыл тұқымды ірі қара әкелінді. Оның ішінде 3 мың 636 бас ірі қараны шаруа қожалықтары өз қаражаттарына сатып алды. 9 мың 855 бас несие есебінде әкелінген болатын".

Ал, 2012 жылы 12 мың бас асыл тұқымды ірі қара малды шетелден әкелу жоспарланып отыр. Осы тұста көңіл аударатын бір мәселе бар.

"Сыбаға" бағдарламасы бойынша мал сатып алатындарға жергілікті атқарушы органдар, аудандық ауыл шаруашылығы бөлімдері малды қайдан, қай шаруашылықтан, серіктестіктен алуға болатындығы жөнінен көмектесуі керек. Қарапайым тілмен айтқанда, несие иесіне малды "шертіп тұрып" таңдап алуға толық мүмкіндік туғызылуы тиіс. Сонымен қатар, аталмыш бағдарлама бойынша ірі қара малдың аналық басын және бұқаларды сатып алуға ауыл шаруашылық тауар өндірушілерді несиелендіру үшін шағын несие ұйымдары да қаржыландыруда. Осы мақсатта 2011 жылы 2 шағын несие ұйымы 300 млн. теңге алды.

2012 жылы республикалық бюджеттен бұл шараларға 3 млрд. теңге бөлініп отыр. Қордың филиалдары мен өкілдіктері ағымдағы жылдың қаржысын игеруге белсене кірісіп кетті.

2011 жылы Қазақстан Республикасында мал шаруашылығының дамуы туралы қортындыласақ, 2011 жылы республикада жылқы саны 5,2%-ға, қой мен ешкі - 0,6%-ға, құс - 0,3%-ға ұлғайды. Сонымен қоса, ірі қара мал саны - 7,7%-ға, шошқа - 10,4%-ға кеміді.

Мал басы негізінен жұртшылық шаруашылықтарында шоғырланған: ірі қара мал - 76,7%, қой мен ешкі - 67,0%, шошқа - 72,5%, жылқы - 62,7%, түйе - 64,2%. Құс санының жартысынан көбі (58,2%) ауыл шаруашылығы кәсіпорындарында ұсталған.

2010 жылмен салыстырғанда ет өндірісі 0,5%-ға, жүн - 2,2%-ға өсті. Сүт өндірісінің барлық түрлері 2,8%-ға, жұмыртқаның барлық түрлері - 0,1%-ға кеміді.

Сонымен қатар, "Жем өндірісін дамыту" бағыты бойынша несиелеу мерзімі - 12 жылға дейін, "Сүтті-тауарлық фермалар жүйесін салу және дамыту" инвестициялық бағдарламасы бойынша - 12 жылға дейін, "Құс фабрикалары жүйесін салу және дамыту" бағдарламасы бойынша - 5-7 жылға дейін, лизинг - 8 жылға дейін, "Дамыған инфрақұрылымы бар мал бордақылау алаңдар жүйесін салу" - 9,5 жылға дейін.

Қалай айтқанда да мал бағып, оны өсіру, бұл - қазақ халқының қанына сіңген атакәсіп. Бұл кәсіпті дұрыс бағытта пайдаланып, қазіргі нарықта орнаған үлкен сұранысты дұрыс қолдана білсек, табысқа кенелеріміз сөзсіз. Осы жайтты ескерген Елбасы өзінің жыл сайынғы Жолдауында алдымызға мал шаруашылығын арттыру міндетін қойып келеді. Осылайша, жыл басынан бері елімізге "Сыбаға" бағдарламасы сәтті жүзеге асып жатыр.

Елде тағы бір бой көтеріп кележатқан жер төлемдерін тиімді пайдалану мен суармалы егіншілікті дамыту негізінде құрылған "Егінжай" және "Ауылдық шағын несие" бағдарламасы

аясында ауылдық елдімекендегі кәсіпкерлер мен тұрғындар өз шаруаларының тынысын кенейтіп үлкен табысқа қол жеткізген болатын.

"Егінжай" бағдарламасы бойынша несие беру талаптары, екінші деңгейдегі банктер ұсынып отырған несие мөлшерлемесінен әлдеқайда төмен және қойылар талаптарда ауыл елдімекеніндегі кәсіпкерлер жағдайына өте қолайлы жағдай жасалып қарастырылған.

Қарыз беру шарттарына тоқталар болсақ: Қарыз сомасы - 3 млн. теңгеге дейін, Қарыз беру мерзімі - 2 жылға дейін, Сыйақы ставкасы - жылдық 12%, Тиімді сыйақы ставкасы - жылдық 12,86% дейін, Комиссия - 0%, Қарыз мақсаты - көктемгі егін егу жұмыстарын өткізу, Мақсатты аудитория - жеке және заңды тұлғалар, Кепіл - өтімді жылжитын және жылжымалы мүлік сонымен қатар, екінші деңгейлі банктер мен "ҚазАгроГаранат" АҚ-ның кепілдігі де қабылданады. Мерзімнен бұрын өтеу - айыппұл салынбайды

Қарыз алушыға қойылатын негізгі талаптар:

- Өтініш берген күннің алдындағы соңғы 3 (үш) айда салық және бюджетке төленетін басқа да төлемдер бойынша мерзімі өткен берешегінің болмауы;

- Соңғы есепті күнге (өтініш беретін айда) ЕДБ және басқа да қаржы институттары алдында мерзімі өткен берешегінің болмауы;

- Міндетті атқару жөнінде екінші деңгейлі банктер мен "ҚазАгроГаранат" АҚ-ның кепілдігі, ҚР Заңымен қарастырылған басқа да өтетін қамту мен астық қолхатпен өсімдік өнімдерінің кепілі;

- жылдан ұзақ емес мерзімдегі нақты егін егілген жерлердің әрі осы саладағы еңбектің жемісі туралы мәліметтің болуы;

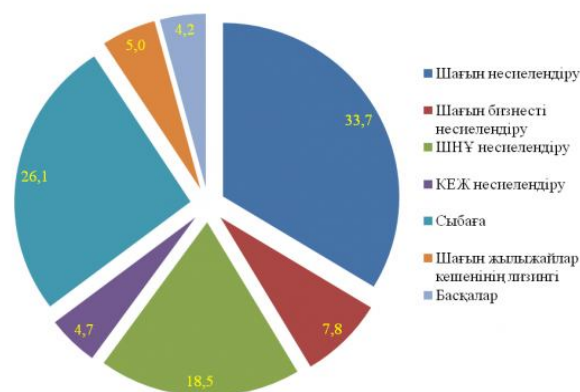
- Егін егетін жерлердің бар екенін растайтын құжаттың болуы, оның ішінде бірлесе жұмыс істеу туралы келісім-шарт та;

- Берілген қарызды бақылау үшін екінші деңгейлі банктерде қосымша/арнайы есепшот ашу (теңгемен).

2011 жылы "Егінжай" бағдарламасы бойынша 23 шаруа қожалығына 39 миллион 450 мың теңге несие берілді. Ал шаруашылығын дамыту үшін "Ауылдық шағын несие" бағдарламасы бойынша ауыл тұрғындары 90 миллион 250 мың теңгеге ие болды. Мұның 50 миллион теңгесі республикалық бюджеттен бөлінген болатын.

Сурет-2.

Несиe бағдармалар бойынша Несиe Қоржынының құрылымы, 01.01.2012 жағдай бойынша



Сурет-2. Көрсеткіштеріне назар аударатын болсақ ауыл шаруашылығы саласындағы кәсіпкерлердің төменгі пайыз мөлшерлемедегі несие формасын қолдаудағы көрсеткіштері көніл толтырарлық жағдай. Осы қарқынды жоғалтпаудағы жалпы, "ҚазАгроҚаржы" АҚ еліміздің агроөнеркәсіптік кешен субъектілерін қаржыландыру бойынша 2011 жылға арналған шарттары келесідей:

- Республикалық бюджет қаражаты есебінен қаржыландыру: сыйақы мөлшерлемесі - жылдық 4 пайыз, 7-10 жылға дейін.

- Меншікті қаражаты есебінен қаржыландыру: сыйақы мөлшерлемесі - 9 пайыз, 7-10 жылға дейін.

- Тартылған (қарыз) қаражаттары есебінен қаржыландыру: сыйақы мөлшерлемесі - 9,9 пайыз, 10 жылға дейін.

- Ауылдағы инвестициялық жобаларды (Ұлттық қор қаражаты есебінен) қаржыландыру: сыйақы мөлшерлемесі - 6 пайыз, 5-12 жылға дейін, негізгі борышты өтеу бойынша 2-жылдық жеңілдікті кезеңмен.

"ҚазАгроҚаржы" АҚ қаражаттары республика шаруашылықтары мен агроқұрылымдарының ауыл шаруашылығы техникалары паркін жаңартуы үшін, әртүрлі өңдеу жабдықтарын сатып алуы үшін және мал шаруашылығы мен егін шаруашылығы мен қатар еліміздің ауыл шаруашылығындағы жобаларды іске асыруы үшін көзделген.

Әрине, қандай да бір істің өзінің тиімділігі мен пайдалылығы, сұранысқа ие екені дәлелденіп жатса, ол жалғасын табуы тиіс. Жаңартылған, жетілдірілген түрде және ауыл тұрғындарының сын-ескертпелері ескеріле, қаржылай қолдау жұмыстары жалғасын

табатын болады. Елбасы Н.Назарбаев өзінің халыққа арнаған Жолдауында, сондай-ақ халықтық партия съезінде айтқан сөзінде ауылды қолдауға қатысты нақты мақсат-міндеттерді айқындап берді.

"Ауылдық шағын несиесі", "Сыбаға", "Егінжай", "Шағын несиесі ұйымдарының" бұрынғы несиелерден басты артықшылығы үстеме пайызы төмен, қайтару мерзімі ұзақ. Несиесі мерзімінен бұрын қайтарылса, айыппұл салынбайды. Осы тұста айта кететін жайт осыдан 2-3 жыл бұрын мемлекет тарапынан ауқымды қаржыны талап ететін жобаларды жүзеге асыру, негізінен, ірі шаруа қожалықтарымен жүзеге асыру жоспарланса, ендігі кезекте ауылдық елді мекендер мен алыс шалғайда орналасқан әрбір кішігірім шаруалар мемлекет тарапынан қолдау тауып өз шаруаларын дөңгелетуде. Осы шағын мақалада мемлекет тарапынан көрсетілген қолдаулар мен шаруалардың жетістіктерін қамту мүмкін емес, біз солардың басты-басты дегендеріне ғана тоқталып өттік.

Әдебиеттер:

1. Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына жолдауы "Әлеуметтік экономикалық жаңғырту - Қазақстан дамуының басты бағыты" 27.01.2012ж.

2. Шаруа анықтамалығы "АГРОжаршы" қазан 2011 жыл, №10 (34). (www.agrozharshy.kz/sharua/)

3. www.Agrocredit.kz

4. "Қазагрокепіл" АҚ мәліметтері.

5. "Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры" АҚ мәліметтері.

6. www.stat.kz

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА

УДК: 338.46

THE ROLE OF BANKING SERVICES MARKET IN THE MARKET ECONOMY

Viktoriiia Trokhymenko

Taras Shevchenko Kyiv National University, postgraduate student

The development of modern financial infrastructure is characterized by the spread of trends of the intermediation that is the advent of various agencies and institutions (financial intermediaries) which specialize in certain types of financial transactions and services. At the same time the extensive network of financial intermediaries (banks, insurance companies, non-governmental pension funds, credit unions, etc.) is an effective precondition for sustainable economic growth by creating a system of economic entities both by the short-and long-term financial resources.

In these circumstances, research of functioning of banking service market as one of the most developed segments of the financial services industry is of particular relevance.

These issues attract increasing attention of famous economists: V. Bazylevych, J. Benstona, Ye. Bobrova, L. Gorbach, D. Diamond, A. Darbinyana, O. Donetskova, A. Kanaev, V. Korneyev, Kh. Lilend, O. Lutsyshyn, I.Lyutyi, V. Mishchenko, S. Naumenkov,

D. Rodin, J. Sinki, V. Smagin, K. Smith, V. Unynets-Khodakivskiy, I. Shkolnyk, S. Yuriy, V. Yaschuk and others.

However, further development of the banking service market creates the need for detailed research and study of its role and functional purpose in the market economy taking into account the increasing instability of the global financial system which defines the purpose and objectives of the study.

Admittedly, the banking service market is part of the financial services market, so the relationship of these concepts requires study in order to clarify its role and functions.

Although the specialized economic literature points to the special system of relations between the categories of "financial market" and "financial services market" among modern scholars there is no unity in their interpretation. Thus, depending on the context, these definitions can be used as synonyms, acquire specific content shades or conversely, integrate into a single concept [15, p. 52].

At the same time the different interpretation of the nature of these concepts reflects the conflicting retrospective of their evolution, and the discussion character underscores the economic dynamism of these markets and the organic combination of trends and patterns of social and economic development.

Thus, long time there was only the concept of the financial market in the economic literature, which narrowed the understanding of processes involving the movement of money capital. This financial services market was considered as part of the financial market [2, p. 89 - 90]. At the same time complexity of forms and methods of allocation of money capital has led to the emergence of new specialized professional activities designed to service owners of this capital, as reflected in the notion of "financial service".

The analysis shows that modern scholars interpret financial service as socio-economic category, reflecting the relationship of transformation of cash into the money capital of legal entities and individuals in the banking, insurance and investment markets and other financial services [2, p. 89]. Purchase and sale of such services is realized on the financial services market, which requires deeper research of the latter.

The financial market is treated as an organic part, and under the terms of developed economy - a key element of the financial system that is in the center of the movement of financial flows [14, p. 68 - 69].

The object of purchase and sale in this market is a diverse financial instruments and financial services, on the degree of which the level of financial market development depends.

These financial instruments and financial services as objects of purchase and sale are the specific form of goods (economic benefits), characterized by the ability to satisfy human needs and to share in certain proportions of other goods.

In this context, distinction of the concepts of "financial assets", "financial instruments" and "financial services" is noteworthy.

Analysis of works of the national and foreign researchers shows that, revealing the essence of the concept of "financial assets", they give priority to identify sources of financial capital, the analysis of the subject of transactions on financial markets; what concerns the concept of "financial instruments", then it is primarily a problem of labor means usage on the financial market. In this context, financial instruments indicate the way of the implementation of financial services during the operations with financial assets (capital). Use of financial instruments between the parties is both providing financial services and their consumption. Financial service shows how that or other instruments are used during the transaction implementation by the market participants. However, the financial services providing is associated with financial assets in various forms and combinations.

Summarizing the abovementioned, and highlighting the relationship and differences between the concepts of "financial market" and "financial services market" should accept the fact that institutional financial market is evolving as financial services market (i.e. client-orientated economy) [7, p. 30].

Thus, in everyday business practices not purely financial market is important but the specific manifestations of financial relationships through the provision of financial services by financial instruments, different types of which are set by the state.

The point is that under the organizational and institutional structure the financial market is a set of financial institutions (banks, non-bank financial and credit institutions, insurance companies, investment funds etc.) and other entities (foreign exchange and stock exchanges, depositories and registrars, settlement and clearing and information and consulting centers, etc.) that perform intermediary and auxiliary functions in the redistribution of financial resources and capital between creditors and borrowers, sellers and buyers of financial assets and instruments [15, p. 56].

Thus, financial institutions as professional participants of the financial market, provide a range of services and create the organizational and economic mechanism of the financial services market. Thus the scope of financial services provision by the professional financial market participants form a financial services market. [15, p. 56 - 57]. And the essence of this market is that it reflects specific patterns in the movement of financial resources through financial and credit mechanism between the economic entities [2, p. 93 - 94]. Exactly in this a special system of relationships of financial market and financial services market, which often leads to their identification, is identified.

Thus, the modern scholars point out the important role of the financial services market in the world economy, pointing to a sharp rise of its share in the global gross national product and the dominance of income from operations on the financial markets in the structure of total income countries. In particular, A. Movsesyan says: "Goods in the ordinary sense have fallen, they were changed by the financial instrument and financial sector has become self-sufficient - it finds the resources for its growth in itself. The public consciousness of developed countries was introduced a new model of behavior with a focus on the dominance of services in the process of capital accumulation and use of financial instruments" [7].

The experts of the World Trade Organization structure the financial services market in the following main categories: banking, insurance services, services in registration of all securities, property management services and search and transfer of financial information. An important component of this system is the banking services market, which plays a decisive role in the creation and distribution of gross domestic product and national income, the regulation of monetary, credit, financing and other economic and social achievements of any country.

In general, according to the modern theory of financial intermediation of purpose of financial institutions is to create new value and perform functions of economic growth source through the ability to ensure stable transactions within the country, to mobilize savings and their transformation into investment resources for innovative projects, to reduce the risks of investment activity and corporate control [14, p. 84].

In this context, the analysis of the functional purpose of banking services is noteworthy as part of the financial services market. For this purpose it is necessary to determine the role of financial services, functioning as a summary of which consists in meeting such basic economic groups of needs: a) the accumulation of necessary additional financial resources (capital), b) allocation of free financial resources, c) making payments, d) information, consultation needs and the need for storage of values [7, p. 31]. Thus the main objective of financial intermediaries on the financial services market is to provide effective reduction of savers and borrowers and provide them with favorable conditions for services aimed at reducing risk, increasing liquidity and ensuring information [8, p. 11].

Hence a number of features inherent in the studied market is observed, including:

- qualified intermediary between sellers and buyers of financial services which consists in finding for each owner of capital the counterparty of agreements and minimizing the costs of financial transactions;
- motivated mobilization of savings of private individuals, private businesses, government agencies, foreign investors and the transformation of accumulated funds in the loan and investment capital;
- realization of the value embodied in financial assets, and organization of the transferring of financial assets to consumers (customers, investors);
- financial servicing of participants of economic circulation and financial support of investment in production processes, increase of production and shares on the basis of determining the most efficient uses of capital in the investment area;
- acceleration of the turnover of capital, which contributes to enhance of economic processes;
- formation of market prices for certain types of financial assets that objectively reflects the supply and demand correlation;
- reduction of transaction costs through economies of scale;
- minimizing the financial and commercial risks;
- increase of the liquidity of financial instruments by providing services for professional portfolio management of financial assets;
- neutralization of the problem of asymmetric information on the financial market in the country;
- informing the market participants about the level of costs, profitability, quality of financial services, etc. [2, p. 90, 3, p. 24, 4, p. 94, 5, p. 151 - 152, 7, p. 19 - 21, 8, p. 11, 10, p. 1059, 12, p. 19 - 20, 14, p. 137 - 138].

Thus banking institutions play a primary role in increasing private savings and transforming private activities of all financial market actors in a certain system of economic relations as financial intermediaries in the implementation of functions inherent to them [9, p. 183]. The point is that commercial banks are financial institutions, designed to minimize the risks associated with the presence of asymmetry of information between entities of the financial market and to implement specific institutional type of business associated with the formation, movement and placement of debt capital, performing a social mission in the reproductive process on behalf of society concerning control of

the rational transformation of savings into investment resources.

According to modern researchers, the lack of banking intermediation generates the risk of operational narrowing of the market and naturalization of economic life (when there is a direct product interchange with no cash component - barterization and other quasi-payments). Moreover, excessive individualization of economic behavior can lead to compression of the market due to increased risks of non-optimal use of immobilization and financial resources [7, p. 9].

Thus, we can agree that the functions of banks as financial intermediaries on the banking service market and in the overall structure of the financial market are system-organizing and represent the only institutional mechanism of direct links across the system of economic relations [9, p. 183], namely:

Thus, they include:

- intermediation in credit between the economic entities;
- intermediation in payments;
- transformation of savings in financial products (mobilization of incomes and deposits and converting them into capital);
- "extension" of money, production of long-term financial products for financing the real economic sector;
- creation of credit outstanding;
- ensuring non-inflationary monetization of the economy;
- redistribution of monetary flows by speculation and by production and consumption of financial products directly by financial institutions;
- creating new economic value [3, p. 33, 7, p. 53].

Performance of listed functions by banks is observed in providing appropriate banking services to their customers - both to lenders, investors (providers of financial resources) and their consumers-recipients undertaken on the banking market.

It is necessary to note the special role of the indicated market in transformation of the financial resources from the state of their potential use in productive organized turnover [7, p. 27]. In particular, the point is that the transfer of financial resources is realized from the state of static (immobilization, expectations) in the state of dynamics (movement) through the use of financial instruments of banking services market. Resources that are in movement (moving financial resources from the suppliers to recipients, accompanied and mediated by banking services) acquire signs of capital - self-growing value [7, p. 27]. In other words the referred mediation function reduces to the transformation of surplus financial resources, often sedentary in investment capital, the demand for which almost always outweighs supply. The point is that the financial resources released at particular stages of the reproductive process, with the help of banking services market as part of the financial market are directed to other sectors of the financial system, which, as V.D. Bazylevych indicates, accelerates the circulation of capital, contributes to the progressive adjustment of the structure of production, creates opportunities for new technologies. [1, p. 8]. The banks as financial intermediaries that act as producers and

consumers of different banking products, "delay" surplus funds from the consumer market in favor of long-term investment in the real economic sector and facilitate the exchange of goods and services, acting as generator of expanded economic reproduction [4, p. 90].

Thus, the banking services market plays an important role in economic development both at micro and the macro level. In particular, the function of the consolidation of individual investors who are often unprofessional market participants into a single pool and following diversified investment of accumulated capital in various projects with prospective capitalization have a considerable microeconomic value because they enable individual investors to participate in large projects and minimize the risks associated with the presence of asymmetric information on the market [2, p. 94; 7, p. 19].

However, along with the satisfaction of economic needs of individual clients (suppliers and users of financial resources), general macroeconomic issues are resolved as a result of cross-sectoral and inter-regional redistribution of capital except the commercial benefits. In particular, redistributing capital between key sectors of the economy, the banking services market provides servicing of the creation process of the national product and assists in realization of the policy of economic growth in the country.

It is also important to note that at the current stage of the growth of the world economy the functions of the banking service market have reached far beyond the traditional (natural) accumulation and redistribution of financial resources. Today, its main task is to stimulate spillovers of financial flows in the most effective and promising sectors of the economy in compliance with the needs and dominants of socio-economic development to ensure expanded reproduction of the economy and welfare growth of citizens, which leads to increased significance of social functions of banking services.

Summarizing the abovementioned, it is necessary to determine such basic functions of banking services market:

1) Mediation, which is to bring together individual economically independent suppliers and consumers of financial resources, which in most cases are dispersed in time and geographically into a single system. The banks as financial intermediaries on the market realize their role primarily through the deposit, lending and payment transactions, which ensure linkages with all economic entities and provide the opportunity to influence the greatest part of economic processes.

2) Investment, associated with an effective absorption of monetary flows and transformation of financial resources into investment and loan financing instruments of the real economy [4, p. 94] that contributes to the growth of social capital in the macroeconomic aspect.

3) Information, that is to overcome asymmetric information. It is well known that market actors, particularly in the transformation economy, do not have full information about the market and forced to act under the terms of uncertain, incomplete or asymmetric information, which does not allow making optimal decisions about the transaction agreements.

The banks as financial intermediaries on the banking service market negate the inconvenience and risks of asymmetry of information to its customers while providing the latest relevant services.

4) Social, which consists in the fact that acting in the interests of all participants of social and economic relations, the banks ultimately directly or indirectly affect the satisfaction of various consumer's and industrial needs. Banking institutions implement policies of participation in solving social problems according to two strategies - the direct impact (ensuring such conditions in which representatives of many community groups would have an opportunity to solve problems of their own well-being) and by promoting changes in meeting needs and providing development (providing loans to enterprises specializing in the production of consumer goods, and other economic actors in order to preserve jobs and maintain the level of profitability of employees) [13]. The role of banking services market in addressing significant social issues is inextricably linked with the development of banking services on the markets of consumer and mortgage lending, because the consumer credit stimulates the expansion of consumer goods market and improves people's welfare.

5) Regulation function, consists in ensuring the equilibrium in the market through the harmonization of supply and demand for financial resources. Due to the scale of activity and portfolio asset management, banking institutions harmonize relations between suppliers and consumers of capital, eliminate imbalance between supply and demand for available funds and ensure effective distribution and redistribution of resources. Supply and demand are balanced under such terms in space and time.

Summarizing the abovementioned, it should be noted that one of a generalized indicators that confirm the level of institutional development of the economy, is the degree of financial intermediary institutions, the main purpose of existence of which by the modern theory of financial intermediation is to overcome market fluctuations and reduce costs in the sharing of information and capital between economic subjects.

Thus the driving force of social and economic growth at the present stage is the development of the banking services market. The point is that implementing its functions by providing services to different categories of customers, banks accumulate temporarily free funds to the market players and organize their inter-sectoral, cross-sectoral, interregional and cross-regional redistribution, thus ensuring the continuity of the process of expanded reproduction and circulation of capital in the economy.

Literature:

1. Базилевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В.Д. Базилевич // Фінанси України. - 2009. - № 12. - С.5 - 12.
2. Бобров ?А. Роль і місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / ?А. Бобров // Фінанси України. - 2007. - № 4. - С. 88 - 94.
3. Горбач Л.М., Каун О.Б. Ринок фінансових послуг: [Навч. посібник.] - К.: Кондор, 2009. - 436 с.
4. Дарбинян А.Р. Институты финансового посредничества в современной экономике / А.Р. Дарбинян, Э.М. Сандоян // Бюллетень Міжнародного

Нобелівського економічного форуму. - 2010.- № 1 (3). - Т. 1. - С. 89 - 99.

5. Донецькова О.Ю. Природа и специфика финансового посредничества / О.Ю. Донецькова // Вестник Оренбургского государственного университета. - Оренбург: ОГУ, 2010. - № 13(119). - С. 148 - 152.

6. Канаев А.В. Банковская деятельность в свете теории финансового посредничества: традиции и инновации / А.В. Канаев // Вестник СПбГУ. - 2006. - Вып. С.3 - 113.

7. Корн?в В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку: [монографія] / В.В. Корн?в. - К.: Основа, 2007. - с. 192.

8. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг. навч. посіб. / С.В. Міщенко, С.В. Міщенко. - К.: Знання, 2010. - 532 с.

9. Родин Д.Я. Развитие посреднической деятельности коммерческих банков в условиях системной трансформации рынка финансов услуг / Д.Я. Родин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. - Краснодар: КубГАУ, 2011. - №01(65). С. 182 - 191.

10. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.; Пер. С англ. - М.: Альпина Букс, 2007. - 1018 с.

11. Смагін В.Л. Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційно?

економіки: [Монографія]. - К.: КНЕУ, 2008. - 232 с.

12. Унінець-Ходаківська В.П., Вихор О.І., Лятимбор О.А. Ринок фінансових послуг. [Підручник] - К.: Коңдор, 2009. - 484 с.

13. Федос?в, О. С. Механізм реалізації соціально? функції банків у перехідній економіці [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. С. Федос?в : ДНУ. ? Д., 2004.

14. Школьник І.О. Фінансовий ринок Укра?ни: сучасний стан і стратегія розвитку: [Монографія]. - Суми ВВП "Мрія - 1" ЛТД, УАБС НБУ, 2008. - 348 с.

15. Юрій С.І. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринково? економіки / С.І. Юрій, О.О. Луцішин // Фінанси Укра?ни. - 2010. - № 11. - С. 48 - 59.

16. Ящук В.В. Ринки фінансових послуг як складова системи економічного розвитку / В.В. Ящук // Фінанси Укра?ни. - 2010. - № 1. - С. 115 - 121.

17. Benston G.J. A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation / G.J. benston, C.W. Smith // Journal of Finance. - 1976. - Vol. 31. - P. 231.

18. Diamond D.W. Financial Intermediation and Delegated Monitoring // Working Paper // Review of Economic Studies. - 1984. - Vol. 51. - P. 393 - 414.

19. Leland H.E. Information Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation / H.E. Leland, D.H. Pyle // Journale of Finance. - 1977. - Vol. 32. - P. 371 - 387.

20. Scholten Bert. Corporate Social Responsibility in the International Banking Industry. // Journal of Business Ethics - 2008. - P. 159 - 175. - [Cited 2008].

УДК: 338.46

АҚША, НЕСИЕ ЖӘНЕ БАНКТЕР ТУРАЛЫ ІЛІМДЕР ГЕНЕЗИСИ

**Дәулетова А.М., Жаңа экономика және
жүйелік талдау ҒЗИ ЖҒҚ э.ғ.к.**

*Қазақтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті, Қарағанды қ.*

Қалқабасва А.Е., аға оқытушысы

А.Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университеті

Бүкіл әлемдегі қаржы және банк жүйесінің үдемелі түрде трансформациялануы, қаржы рыноктарының жаһандануы, оларды ырықтандыруды реттеу, бәсекенің күшеюі, технологиялық және қаржы инновациялары қазіргі таңда теориялық тұрғыдағы жалпылау мен түйіндемелерді қажет етуде.

Қазіргі таңда Қазақстандық экономикалық ғылымға Ресейлік және батыстық экономикалық теориялар айтарлықтай әсер етуде. Экономикалық, оның ішінде ақша мәселелері бойынша теориялық кеңістіктен тыс жазылған жанр кеңінен таралды.

Л.Н. Красавина ақшаның мәнін сипаттай отырып, оның адамзаттың ойлап тапқан тамаша бір құралы, мемлекеттің өнімі, ақпаратты тасымалдаушы ретінде қарастырылуын сынға алып, ақшалардың тауарлық қатынастармен қатар стихиялы түрде пайда болғанын келтіреді. Ол экономикалық ғылымда ақшаның атқаратын қызметтерін талдай отырып, оның құнды айырбастау қызметін есептік құралға теңестіруге қарсылық білдірді [1].

Автордың пікірінше, әлемдік ақшалардың

қызметі жаһандық өзгерістерге қарай құрылуы тиіс. Экономиканың ғаламдануында әлемдік валюта үш түрлі бағыттағы қызмет атқаруы - құнның интернационалды өлшемі, халықаралық төлем балансы және қорлану құралдары өзекті сипат алып келеді. Ол, ең алдымен, әлемдегі жетекші валюталар - доллар мен евро арасындағы қатаң бәсекелестікке байланысты.

Сонымен қатар несие, ақша және банктер туралы ілімдердің генезисі де оларға деген көзқарастардың эволюциясын нақты бұр жүйеге келтіруді талап етеді. Соңғы 20 жыл бойы қазақстандық экономикалық ойлар мардымсыз түрде дамуда. Несие теорияларына, оның даму үрдістеріне қатысты арнайы зерттеу жұмыстары да аздың қасы. Ал несиенің әлемдік теориядағы баламалары тіпті қисынға келмей де жатады. Қазіргі монетарлық теория негізі ақшалар мен ақша саясатын талдауға негізделген. Несие теориясы жиі түрде ақша теориясымен баламалануда. Олай болса, баяғы "ақша дегеніміз - несие, ала несие дегеніміз - ақша сияқты" жалған пікірге қайтып

оралудамыз. Қазіргі экономикалық ғылымда ақша мен ақша айналымы туралы және олардың несиенен өзара әрекеттестігі туралы талдаулар мен зерттеулер де аздап кездеседі.

Бұл мәселелердің өзекті сипат алуы банктердің спекуляциялық әрекеттеріне, ауадан, яғни ештеңе жасамай-ақ пайда табуға ұмтылуы, олардың несиелік экспансиясы бірқатар банктік институттардың банкротқа ұшырауына әкеп соқтырды. Қазіргі банктік қауымдастық өзінің несиелік өнімдерін күрделендіре түсіп, оның сыртқы жағын маркетингтік тұрғыда әрлендіріп, өзінің қызметі бойынша мардымсыз, тәуекелділігі жоғары, банкирлердің жауапкершілігі нақтыланбаған өнімдерін тұтынушыларына ұсыну үрдістері кеңінен етек жайып келеді. Осындай себептерге байланысты банктік дағдарыстар одан әрмен қарай банктік және шарауашылық қызметті ауықтығып отырады.

Қазіргі әлемдік экономикалық ғылымда банктерге деген сенімділікті сипаттап бере алатын көрсеткіштер жүйесі де жоқ. Сондықтан келесі мәселелерге назар аудару қажет:

1) ақша-несие саясатын түбегейлі түрде модернизациялау инфрақұрылымға тұсау болып қана болмай, инвестициялардың артуына, тауар өндірісінің артуына және еңбек өнімділігін арттыруға септігін тигізуі тиіс;

2) несиенің экономикалық дамуға ықпалы еліміздің инновациялық тұрғыда дамуына, оның капиталдық базасын нығайтуға бағытталған болуы тиіс;

3) кредитордың, сонымен қатар қарызгердің де мүддесін қорғай алатын банктік заңдарды жетілдіре түсу;

4) еліміздің банктік жүйесіне қатысты іргелі және қолданбалы мәселелерін зерттейтін және еліміздегі экономикадағы банктік секторды толыққанды ғылыми зерттеулермен қамтамасыз ете алатын ұлттық институттар құрудың шұғыл қажеттілігі тағы бар.

Бүгіндері Қазақстан өзінің болашақтағы ақша-несиеге байланысты қаржылық жүйесін таңдауда екі түрлі альтернативті нұсқаларды таңдай алады. Бірінші тәсіл - "Вашингтондық консенсусқа" негізделген Қазақстанның ұлттық экономикасының ұлттық үлгісін қалыптастыру. Бұл бағытты соңғы кездері Қазақстан, Ресей және басқа да экономикасы көшпелі сипаттағы басқа елдер таңдай отырып, қарызға белшесінен батып отырғандығы мәлім.

Қазір Қазақстан мен басқа да ТМД елдерінің экономикасы Америка, Қытай мен Еуропадағы рецессияның тереңдігіне байланысты екендігі мәлім. Ішкі өндіріс импорттың қомақты бөлігін жабуға әлі де шамасы келмей отыр. Сондықтан сұранымды ішкі экономикаға қарай беттеу күрделі шаралардың біріне айналды.

Мемлекет бизнеске несиені дамытуда, банктік сектордың алатын қызметіне және қор рыноктарын таңдауда толық еркіндік берді. Бұл тәсіл валюталық бақылау мен капитал қозғалысын және қаржы аясындағы барлық операцияларды барынша ырықтандыруға негізделген [2, 116-119 бб.].

Келесі тәсіл - қаржының барлық секторларына кешенді түрде қарауды сипаттайды. Қазір әлемді қаржылық дағдарыс шарпуының себептері келесілерде болып отыр: шағын және орта бизнестің несиені деген қол жетімдігі, инфрақұрылымның

дамуына ұзақ мерзімді қомақты салымдардың қажеттілігі, Қазақстан экономикасының инновациялық дамуға деген қажеттілігі мен тәуекелді қаржыландыру мәселелері, өңдеуші және қайта өңдеуші өндірістердің бәсеке қабілеттілігінің төмен болуы [3, 58-61 бб.].

Еліміздегі экономикалық ғылымның дискретті түрде дамуы оның өзара ара-жігі жоқ, фрагментарлы түрде дамуына әсер етті. Ақша және кредит туралы ғылымда бір доктринадан келесі доктриналарға оңай ауытқып отырулар байқалуда. Сондықтан қазіргі экономикалық ғылымда ақшаның мәні туралы мәселе әлі өзекті сипат алып келеді. Бұл сұрақтардың күрделілігіне байланысты аталмыш мәселені шешуде барлық мектептер мен ғылыми бағыттарды интеграциялау қажеттілігі тұр.

Автордың пікірінше, ақша теориясына қатысты ілімдерде батыс теориясының басым болуы ақшаның экономикалық категория ретінде мәнін ашып, оның қоғамдық сипатын анықтауға мүмкіндік бермей отыр. Осы ретте ақша жөніндегі маркстік тұжырымдамалар ғана оның әмбебап элемент және барлық тауарлардың қоғамдық тұрғыда мойындалған қоғамдық құндылығы ретіндегі терең экономикалық мәнін аша алады.

Қазіргі институционалды теорияның орталық категориясы ақшаның түбегейлі мәнін адам санасы мен білімінің табиғатындағы ерекше өнім, яғни әр түрлі қоғамдық конвенциялардың коммуникациялық құралдарының келісімдері деп қарастырады. Осы ретте И.Р. Коцегулова ақшаның мәнін қоғам мүшелерінің нақты бір құқықтық қатынастырының таратушысы немесе құралы ретінде қарастыруды ұсынады [4, 12-17 бб.].

М.А. Портнойдың пікірінше, ақша адамның күнделікті шаруашылық өмірінде келесі қызметтерді атқарады: 1) айырбас құны; 2) құнды сақтау немесе қорлану құралы; 3) айналым құралы; 4) төлем құралы [5, 3-16 бб.].

Рыноктық экономика келісім-шарттардың екі негізгі типі бойынша іске асады - олар эквиваленттік айырбастардың негізін қалайтын сауда және несиені. Сауда жасау барысында нақты бір құндылық бір меншік иесінен келесі меншік иесіне қолма-қол ауысса, несиелік түрінде келісім-шарт жасау барысында белгілі бір мерзім бойы уақытша қолдануда болғаны үшін ақы төленіп, мерзімі өткеннен кейін міндетті түрде иесіне қайтарылуы тиіс.

Бұлардың барлығы әйгілі өрнек бойынша, Т - А - Т айырбас ешқашан іске аса алмайды. Бұл өрнек тек айырбасты жоғарғы деңгейге көтеріп, Т - Т ретіндегі тікелей бартер арқылы емес, ақша арқылы іске асады. Бірақ айырбас механизмі Т - А - Т өрнегінен ерекшеленеді, өйткені кез-келген келісім бір-бірімен байланысты екі бөліктерден тұрады. Алдымен Т - А келісімі іске асып, содан кейін біршама уақыттан кейін келісімнің А - Т бөлігі іске асады. Бірақ келісімнің екінші бөлігі болмаған жағдайда айырбас тіпті іске аспай қалады.

Саудалық келісімде Т - А тұтыну құны Т тауардың қоғамдық құнынан бөлініп, А ақшаға айналады және өзінің негізгі өмір сүру формасы бойынша іске асады. Енді тауарлар тұтыну құндары ретінде рынокқа кіріп, қоғамдық тұтыну ретінде одан қайрадан шығып кетеді, ал А ақша формасындағы оның қоғамдық құны рынокта қалып қояды. Қоғамдық қатынастардың қазіргі жағдайы мен техникалық прогресс жағдайында, М.А. Портнойдың пікірінше,

ақшаның төлем құралы ретіндегі қызметі айналым құралы ретіндегі қызметімен бірігіп, есеп айырысу қызметіне трансформацияланады.

Олай болса, экономикалық тарихтың бүкіл дамуы барысында ақша тауарлық қатынастардың нақты бір даму деңгейлеріне сай дамып, әр тарихи кезеңге ақшаның нақты бір формасы басым түрде сай келеді. Мұнда ақшаның әр жаңа формасы дамып, кемеліне жетіп, содан кейін соңында ескірген формасының орнын басып қалады.

Капитализмнің пайда болып, дамуына қарай тауар - жер, капитал, және еңбекпен қатар ақша капиталының және оның әкелетін табысына қосымша ретінде қызмет етті. Капиталист өз күшімен жоғарыдағы өндіріс факторларын өзара біріктіріп, олардың үйлесімі бизнестің іске асуына өз септігін тигізіп жатады. Бизнес өздігінен құны артып отыратын құнға жатады, өйткені ол өзінің негізгі бағыты бойынша пайда әкеліп отырады. Кредиттік ақшалардың пайда болуы шаруашылық өмірдің қатысушылары арасында тығыз экономикалық байланыс орнатты. Мұнда ақша вексель, банкноталар және депозиттік ақшалар ретінде металл ақшалармен қатар жүріп отыр.

Сонымен экономикалық ғылымда ақшаның мәні мен табиғаты бұл ілімдердің бұрынғы өкілдері мен қазіргі зерттеушілері арасында пікірлері өзгешеленіп, ақша теориясы мен оның қызметтері арасындағы өзара байланыс пен иерархиялық

байланыс та әрқалай қалыптасқан. Сондықтан қоғамдағы дәстүрлі ғылымдардың шегінде ақшаның мәніне деген бір жақты анықтамалардың болмауына байланысты институционалды теория мен оның пәндер арасындағы байланыстарына, экономикалық және әлеуметтік талдаулардың синтезінен тұратын әдістемелеріне жүгіну қажет.

Әдебиеттер:

1. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы // Век глобализации. Выпуск №1(7), 2011
2. Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики: учебное пособие / - М.: ИКЦ "Академкнига", 2004.-216 с.
3. Казбекова Ж.Б. Модернизация финансовой системы Казахстана в условиях глобализации // Вестник КазНУ, серия экономическая. - №6 (82).- 2010.- С. 58-61.
4. Коцегулова, И. Р. Сушность денег с позиций институционального подхода // Финансы и кредит. - 2006. - № 21. - С. 12-17.
5. Портной М.А. Доллар и евро: структурные изменения на мировом финансовом рынке / Портной М. А. // США - Канада: экономика, политика, культура. - 2007. - № 8. - С. 3 - 16.

УДК 336.64+339.187.62

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ (ЛИЗИНГА) В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Насакаева Б.Е., к.э.н.

старший научный сотрудник НИИНЭСА при КЭУК

1994 год стал стартовым для широкого развития лизинговой инфраструктуры. Одним из таких документов был принятый в 1994 году Правительством Республики Казахстан Закон "Об иностранных инвестициях", в котором предусмотрено оказание государственной поддержки в создании благоприятных условий для развития лизинга на отечественном рынке. Лизинговые компании начали интенсивно создаваться в стране, что явилось следствием проводимой государственной политики благоприятствования развитию лизинга. Это выразилось во множестве нормативных актов, предоставляющих всевозможные льготы субъектам лизинговых отношений.

До наступления финансового кризиса институт лизинга успешно развивался в Казахстане. По данным Агентства Республики Казахстан по статистике в 2007 году объем инвестиций в основной капитал составил 3 392,1 млрд. тенге. Доля лизинга - 78,2 млрд.тенге или 2,31 процента от инвестиций в основной капитал [1]. Глобальные проблемы, начавшись в финансовой и строительной отраслях, затронули практически все структуры экономики, в т.ч. и лизинговые отношения. Многие лизингополучатели оказались не способны исполнять обязательства перед лизинговыми компаниями по выплате платежей, что приводило к необходимости изъятия предметов лизинга. Хотя, заключение договоров аренды недвижимого

имущества, особенно небольшими предприятиями, не имеющими достаточного количества собственных денежных средств, приобрело широкое распространение в республике.

В Республике Казахстан арендные правоотношения и их учет регламентируется следующими нормативно- правовыми актами:

- Конституция РК;
- Гражданский Кодекс РК (Особенная часть, глава 29):
- Закон РК "О финансовом лизинге";
- Национальным стандартом финансовой отчетности № 1 (Раздел 10);
- Национальным стандартом финансовой отчетности № 2 (Раздел 19);
- Международным стандартом финансовой отчетности № 17.

Согласно казахстанского законодательства существуют 2 основные формы лизинга: внутренний и международный. При осуществлении внутреннего лизинга все стороны: лизингодатель, лизингополучатель и продавец (поставщик) должны быть резидентами Республики Казахстан. При осуществлении международного лизинга лизингодатель или лизингополучатель может быть нерезидентом Республики Казахстан. Если лизингодателем является резидент Республики Казахстан, то есть предмет лизинга находится в его собственности, договор международного лизинга регулируется законодательством нашей страны.

Все существующие виды подобных соглашений являются разновидностями двух базовых форм лизинга - операционного либо финансового. Закон РК "О финансовом лизинге" регулирует три основных вида лизинга: операционный, финансовый и возвратный (по сути, является разновидностью финансового лизинга).

В развитии лизинга заинтересованы не только лизингополучатели как потребители оборудования, но и действующие производства, поскольку за счет лизинга расширяется рынок сбыта производимого оборудования. Увеличивается доход от реализации запчастей к лизинговому оборудованию, осуществление его сервиса и модернизации.

При сложившейся экономической ситуации для оживления инвестиционного рынка, лизинг приобретает особую актуальность, т.к. являясь финансовым инструментом, способствует мобилизации финансовых средств для инвестиционной деятельности. Используя политику стимулирования можно существенно уменьшить бюджетные ассигнования на финансовые инвестиции, сократить отток капиталов, создать дополнительные рабочие места и решить другие социально-экономические задачи.

Анализ полувекковой истории развития мирового лизингового рынка позволяет говорить о четырех вариантах организации лизинга:

- лизинговые службы, созданные в структуре банков;
- универсальные лизинговые компании, создаваемые банками;
- специализированные лизинговые компании, создаваемые крупными производителями машин и оборудования, и лизингующими часть своей продукции;
- лизинговые компании, создаваемые крупными фирмами, специализирующимися на поставке и обслуживании техники.

В РК можно выделить еще два варианта организации лизинга:

- лизинговые компании создаваемые как дочерние предприятия банков второго уровня ("БТА-лизинг", "Халык-лизинг" и др.);
- лизинговые компании, созданные иностранными инвесторами.

Первоочередная проблема, решаемая любой лизинговой компанией - поиск стабильных источников ресурсов для закупки лизингуемого оборудования. Эта проблема решается автоматически в лизинговых компаниях, созданных при участии коммерческих банков.

Однако, в настоящее время отмечается некоторая пассивность банков второго уровня в финансировании лизинговых сделок, что объяснимо следующими факторами: банки больше ориентированы на оказание услуг кредитной и депозитной политики, которая не всегда включает вопросы финансового лизинга. Также банки предпочитают получать доходы от операций, не связанных с финансированием производственной деятельности, что объяснимо существующими рисками. Необходимо внести поправки в налоговое законодательство, предоставляющие льготы банкам, покрывающие их риски, связанные с долгосрочным кредитованием. Представляется целесообразным использование договорных

механизмов распределения рисков между несколькими банками, страхование обеспечения обязательств сторон. Кроме того, из-за отсутствия методики организации и проведения лизинга для банков не разработаны соответствующие стандарты обслуживания, эффективность участия в них. Проведение лизинговых сделок сопряжено также с множеством формальностей, в их числе требование о государственной регистрации договора финансового лизинга движимого имущества; проблемы правильного отражения в бухгалтерском учете объекта лизинга; выполнение условий по сертификации и стандартизации приобретаемого оборудования, когда оно поступает из-за рубежа.

Также развитию лизинга в нашей стране препятствуют ряд следующих серьезных факторов: 1. неразвитость инфраструктуры лизингового рынка, которая включает в себя широкую сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг. Отсутствие современной инфраструктуры рынка лизинговых услуг, включая ограниченность условий для получения необходимой информации; недостаточность современных технологий по организации и проведению более сложных лизинговых операций, в том числе на международном уровне. Казахстан до сих пор не присоединился к международной конвенции "О финансовом лизинге" 1988 года;

2. недостаток квалифицированных кадров для лизинговых компаний;

3. по данным Министерства финансов РК, на обновление основных фондов предприятий потребуется не менее 800 млрд. тенге инвестиций. Степень износа оборудования на промышленных предприятиях составляет 40-70% и выше. Ежегодно в республике обновляется лишь 0,8-1,2% основных производственных фондов, в то время как в развитых странах эти показатели составляют 6-8%. Значительная часть инвестиций в основной капитал финансируется за счет собственных и привлеченных средств предприятий. Значит, банковская система в ближайшие годы объективно не имеет возможности полностью удовлетворить потребность экономики в кредитах;

4. недостаточное информационное обеспечение, которое обусловлено отсутствием прозрачности финансовой отчетности предприятий, в т.ч. для банков в целях получения полных и достоверных данных о потенциальном заемщике, позволяющих адекватно оценить его кредитоспособность, низким уровнем их менеджмента;

5. отсутствует методика оперативной оценки эффективности лизингового инвестиционного проекта. Лизинговые компании недостаточно полно изучают потребности различных производителей и регионов республики в оборудовании и технологиях;

6. у многих субъектов малого и среднего бизнеса нет понимания выгоды и перспективы лизинга. Как показывает практика, лизинговые операции будут привлекательны и эффективны для всех участников лишь при наличии качественного бизнес-плана, составления которого также пока представляется проблемным;

7. повышенные риски, ограниченные сроки финансирования при высоком уровне первоначального взноса и стоимости ресурсов;

8. отечественный рынок лизинговых услуг имеет нерешенные проблемы правового, институционального и организационно-технического характера. К сдерживающим факторам можно отнести, в первую очередь, несовершенство законодательной базы осуществления лизинговых сделок. Закон "О финансовом лизинге", Гражданский, Налоговый и Таможенный кодексы необходимо унифицировать, а процедуру - единообразить;

9. разногласия в существующих нормативно-правовых актах. Например, в Гражданском Кодексе РК не указан срок предоставления лизинга, а в Законе "О финансовом лизинге" и НСФО - обозначен срок не менее 3 лет.

Также в соответствии с нормами Налогового Кодекса, лизинговое имущество, ввезенное по импорту и предназначенное для передачи в лизинг, освобождается от уплаты НДС. При ее последующей передаче во вторичный лизинг, согласно Таможенному и Налоговому кодексам, необходимо произвести оплату ранее не уплаченных сумм НДС и пени по ним. Положения статьи 78 Налогового Кодекса не позволяют на практике применять освобождение от налога на добавленную стоимость при вторичном лизинге, а исполнение данного условия может привести к удорожанию лизингового имущества, невыгодное как для лизингополучателя, так и для лизингодателя. Причем механизм расчета пени по изъятой технике таков, что сумма начисленной пени практически в три и более раза превышает суммы НДС, что в конечном итоге может привести к многократному удорожанию лизингового имущества и в дальнейшем к невозможности ее последующей реализации. Необходимо учесть, что лизинговые компании осуществляют импорт техники и технологического оборудования только для дальнейшей передачи их в финансовый лизинг.

Налоговые и таможенные органы, ссылаясь на Таможенный и Налоговый Кодексы Республики Казахстан, отказывают при вторичном лизинге в уменьшении налогооблагаемой базы и освобождения от обложения НДС. При противоречивых нормах, регулирующих лизинговые отношения в налоговом законодательстве, трактуется налоговыми и таможенными органами как невозможность их

применения. Это является основанием выставления многомиллионных счетов по оплате НДС и пени по ним лизинговым компаниям. В результате, лизинговые компании не могут оплатить НДС и переполнены возвращаемым и подорожавшим оборудованием. Данные недоразумения ведут к существенным экономическим потерям бизнеса, а также к неоднозначным ситуациям с государственными органами.

Общеизвестно, в странах со стабильной экономикой 30% капиталовложений осуществляется посредством института лизинга, который является одним из важнейших методов финансирования развития технической базы производства, т.к. позволяет в условиях ограниченности финансовых ресурсов обновить основные фонды. Учитывая зарубежный опыт, можно предположить, что дальнейшее развитие должен получить операционный лизинг. Несмотря на то, что операционный лизинг имеет недостатки: более высокая, чем при других формах лизинга, арендная плата; требования о внесении авансов и предоплаты; наличие в контрактах пунктов о выплате неустоек в случае досрочного прекращения аренды; прочие условия, призванные снизить и частично компенсировать риск владельцев имущества. В этом случае лизингополучатель возвращает оборудование его владельцу по истечении срока лизинга, а лизингодатель получает основной доход именно при реализации этого оборудования на вторичном рынке.

Литература:

1. Статистический бюллетень Республики Казахстан, 2010г.
2. Закон РК "О финансовом лизинге" от 5 июля 2000 года № 78-ІІ
3. Налоговый кодекс РК: Практическое пособие. - Алматы: ТОО "Издательство "Норма-К", 2009. - 520с.
4. Международные стандарты финансовой отчетности МСФО (IAS) 17, 2005 г
5. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник для студентов/ М.А.Вахрушина, Л.А.Мельникова, М.: Изд-во "Омега -Л", 2009, -571 с.

УДК:336.71

БАНК ТӘУЕКЕЛ-МЕНЕДЖМЕНТТІН БАҒАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ ПРИНЦИПТЕРІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ

Акпанов А. К. сениор-лектор кафедры
"Финансы и Бухгалтерский учет"

Казахстанско-Британский технический университет

Қазақстан экономикасының тұрақтылығыкөбінесе банк қызметінің тұрақтылығына байланысты. Республиканың банк жүйесі өзінің қарқынды дамуын әлі де жалғастыруда, өйткені банк қызметтері нарығының қалыптасу процесі жылдан-жылға кеңейіп, жетілдірілуде, сондай-ақ жаңа операциялар, қызметтер мен технологиялар енгізілуде. Сондықтан банк жүйесінің алдында жаңа

міндеттер мен басқа да мақсаттар тұр. Банк жүйесі кез келген мемлекеттің шаруашылық жүргізетін нарық жүйесінің жұмыс істеуін қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Сонымен бірге Банк жүйесі өзі жұмыс істейтін негізгі принциптер айтарлықтай бұзылған жағдайда өзі де экономикалық тұрақсыздық көзіне айналуы мүмкін. Банктар жүргізетін барлық дерлік операциялар тәуекелмен

байланысты. Банк қызметіндегі тәуекелдер өзінің атқарар қызметі бойынша экономика саласына жатады, алайда шаруашылық субъектілердің қызметіндегі тәуекелдермен салыстырғанда олардың айрықша ерекшеліктері бар. Банктер сәтсіз операциялар немесе нашар менеджмент салдарынан шеккен шығындар оның қаржылық жағдайына ғана емес, сонымен бірге оның абыройы мен беделіне нұқсан келтіреді, сондай-ақ оның бизнестегі әріптестерінің мүдделеріне де кесірін тигізеді.

Әрине, банктер тәуекелдердің сан алуан түрлерінен қорғанудың түрлі тәсілдерін пайдаланады. Әлемдік практика тәуекелдерді төмендетудің және олардың алдын алудың барынша мүмкін әдістерін әзірледі, осыған қарамастан банктерге қаржы нарығының түрлі секторларында жұмыс істей отырып, көптеген тәуекелдермен беттесуге және шығындар мен кірістер алып келетін тәуекелдер арасында таңдау жасауға тура келеді.

Осы мәселелерге байланысты әр банкте тәуекелдерді басқарумен тікелей айналысатын функционалдық құрылым қалыптастыру қажеттілігі туындады. Аталмыш құрылым қазіргі заманғы талаптарға сәйкес тәуекел-менеджменті деп аталады және банкке қаржы нарығының барлық секторында тиімді жұмыс жағдайларын қамтамасыз етуді, сонымен бірге пайыздық ставкалардың өзгеруі, валюта бағамдарының төмендеуі, қарыз берушілердің банкроттығы және т.б. сияқты қиындықтарды алдын ала уақытында болжап әрі оларға жол бермеуге тиіс.

Банк тәуекел-менеджменттің тиімді құрылымдары, оның ұғымдық және құжаттық аппараты қалыптасқан, нарықтағы сол немесе басқа оқиғаларға ден қоюдың айтарлықтай тәжірибесі жинақталған, осыған қарамастан несие мекемелерінің оқта-текте банкрот болуына тосқауыл бола алмайды және оларды сауықтыру жөнінде мемлекеттік және басқа да іс-шаралар жүргізіледі.

Қазақстан Республикасындағы екінші деңгейдегі банктерде тәуекел-менеджменттің дамыту мен олардың жай-күйі жөніндегі қазіргі теориялық және практикалық ережелерді зерттеу тәуекел-менеджменті құрылымын ұйымдастыру әдістерінің толық жетілдірілмегендігін және жеткіліксіз дамығанын анықтады. Екінші деңгейдегі банктердің тәуекел-менеджментінің қолданыстағы жүйесін ұйымдастыру және оның жұмысындағы кемшіліктерге байланысты заңнаманы бұзғаны үшін банктерге ұйғарымнамалар мен түрлі санкциялар табыс ету, кейбір ірі және белгілі банктердің банкроттыққа ұшырауы жатады. Сондықтан тәуекел-менеджментінің құрылымын жоғарылату мен дамыту - банктердің ішкі бақылауының өте қажетті элементі болып табылады. Ол халықаралық талаптарға жауап беретін мықты әрі сенімді банктің қалыптасуына ықпал етуге тиіс. Қазақстан Республикасындағы екінші деңгейдегі банктерде тәуекел-менеджментінің қалыптасуының айта кетерлік ерекшелігі - оның менеджменттің ілім ретінде дамуымен және еліміздің нарықтық ақша-несие жүйесінің қалыптасуымен бір уақытта қалыптасып өркендеуі. Бұл ретте тәуекел-менеджменті жөніндегі мамандар өз қызметінде

әлемдік тәжірибенің осы саладағы жетістіктерін барынша пайдаланады. Сонымен бірге даму және қалыптасу, тиімділікті жоғарылату процесі өз мәресіне әлі де болса жете қойған жоқ, ол банк қызметі қауіпсіздігінің жеткіліксіз деңгейіне байланысты.

Сонымен банк қызметін басқарудың бүкіл жүйесі тәуекелді басқаруға негізделген. Банктер актив және пассив операцияларын жүргізе отырып, тәуекелдердің қосымша факторларымен бетпе-бет келеді. Сондықтан тәуекелдерді басқару банкті стратегиялық басқарудың өзекті міндеттерінің қатарына кіреді. Банктің басқарушылық функцияларының табысы бақылаумен менеджменттің жай-күйі мен стратегиясына, оны ұйымдастыру жүйесіне байланысты.

"Куперс энд Лайбренд" аудиторлық фирмасы "Тәуекелдерді басқарудың жалпыға танылған принциптерін" әзірлеген, оған 89 принцип кіреді және коммерциялық ұйымда тәуекелді басқарудың барлық аспектілері қамтылған.

Коммерциялық банкте тәуекел-менеджері функциясына сәйкес ол басшылық бекіткен тәуекелдер жөніндегі стратегияны мөлшері өлшенетін қаржы тәуекелдері (несиелік тәуекел, өтімділік тәуекелдігі, нарықтық, пайыздық және т.б. тәуекелдер) төмендегі талаптарға сәйкес болатындай қолданады, ол үшін:

- бекітілген лимиттер шектерінде болуға;
- операциялар жүргізілгенге дейін толықтай анықталып және бағалануға;
- үнемі қадағалануға;
- басқарушылық ақпаратта толықтай және уақытында көрсетіліп қолданылуға тиіс.

Тәуекел-менеджменті функциясының негізгі міндеті тәуекелдерді басқару жөніндегі тәртіпті, сондай-ақ оны бағалау модельдерін әзірлеп енгізу маңызды әрі қажетті болып табылады. Сонымен бірге тәуекелдердің мөлшерін бағалау әдістемесін бекіту, лимиттер мен тәуекелдердің мониторингі, есеп берудің сәйкес формаларын әзірлеу, ерекше жағдайларда жұмыс істеу жоспарын жасау қажет. Тәуекел-менеджерлерге шешім қабылдауға қажетті өкілеттік берілуге тиіс. Шетел банктерінің тәуекел-менеджмент функциясы үшін жауап беретін тұлға банк басшылығына тікелей бағынатын және мәмілені басқарма шешім қабылданғанға дейін тоқтатуға құқығы бар практикасы оңтайлы нұсқа екенін көрсетеді. Өкілеттіктердің жетіспеуі әсіресе несиелеу, құнды қағаздармен және шетел валютасымен инвестициялық операциялар жасау саласында қате шешімдер қабылдауға әкеп соқтырды.

Тәуекел менеджері өз қызметінің ойдағыдай іске асыру үшін:

- мөлшерін өлшеуге болатын тәуекелдердің банк көлеміндегі бақылау жүйесін әзірлеп енгізуге;
- банк басшылығы белгілеген лимиттерді әзірлеу, бекіту және қайта қарау процестерін бақылауға;
- қазіргі бартәуекелдердің белгіленген лимиттерге сәйкестігін күнделікті тексеруге және тәуекелдерді лимиттерге сәйкестікке келтіру жөнінде шара белгілеуге;
- басшылық бекіткен тәуекелдерді басқару бөлігіндегі шаралардың орындалуын қамтамасыз

етуге;

- құрылымдық бөлімшелерге берілетін тапсырмаларды тәуекелдердіескере отырып жоспарлауға қатысуға;

- тәуекелдерді басқару үшін қолданылатын модельдер экономикалық жағдайға сәйкес келуіне тырысуға және оларды қолдану практикасына нақтылау енгізуге;

- тәуекелдерді басқару жөнінде жаңа технологиялардызерттеп енгізуге тиіс.

Тәуекел-менеджерлердің басты міндеті - тәуекел-менеджмент функциясын бекітілген формадағы және мөлшердегі нақты ақпаратпен уақытында қамтамасыз ету болып табылады.Тәуекел-менеджері осы міндетті орындау үшін төмендегілерді қамтамасыз етуге тиіс:

- белгіленген кестелерге сәйкес тәуекелдер жөніндегі тұрақты ақпарат ағыны, бұл үшін банкте тәуекелдер жөніндегі басқарушылық ақпарат пакеті әзірленіп, жоғары басшылық деңгейінде бекітіліп енгізілуге тиіс;

- тәуекелдер жөніндегі ақпараттың нақтылығы мен уақытында, сондай-ақ оның белгіленген форматтарға сәйкестігі - осының барлығы тәуекел-менеджерінің еңбегінің өлшемі болып табылады: ішкі аудит қызметі көрсетілген ақпаратты ұдайы тексеру ұсынылады;

- құрылымдық бөлімшелерге тұрпат пен құрылым бойынша лимиттер әзірлеп енгізуде қолдау көрсетуге - бұл жерде құрылымдық бөлімшенің мүддесінің жалпы банктің мүддесімен үйлесуі негізгі талап болып табылады;

- белгіленген лимиттерге қарсы ағымдағы тәуекелді қадағалауға және лимиттерденасуы туралы дереу хабарлауға - бұл жағдайда банк ішіндегі нормативтік құжаттар уақытында хабарламағаны үшін қатаң санкцияларды қарастыруға тиіс;

- тәуекелдерді олар асқан жағдайда белгіленген лимиттерге сәйкестікке келтіру жөніндегі шаралардың орындалу барысын бақылауға тиіс - тәуекел-менеджерінің дербестігінің тиісті дәрежесі жоғары басшылықтың барабар ақпаратына қол жеткізуге мүмкіндік береді;

Біздің ойымызша, Банк тәуекел-менеджерлерінің банктің күнделікті жұмысына көмек көрсетудің маңызы бар. Олардың өзара іс-әрекет жасау тәртібі тиісті банк ішіндегі нұсқаулықтарда жазылуға тиіс. Сонымен бірге, тәуекел-менеджерлерінің лауазымына жекелеген қаржы операцияларының ерекшеліктерін ғана емес, тұтастай банк және өндірістік бизнестің мәнін түсінетін жоғары білікті мамандарды таңдау қажет. Қызметкерлермен жұмыс жөніндегі қызметтер тәуекел-менеджерлерінің мансабын өсіру жоспарларының құрамдас бөлігі ретінде біліктілікті дамыту жоспарларын әзірлеуге, ал жоғары басшылық оларды бекітуге тиіс. Оларға түрлі қаржы құралдарының ерекшеліктерін де, сондай-ақ пруденциялық қадағалау органдарының талаптарын да зерттеулерді қамтуға тиіс.

Кез келген банкке өзіне тән сипаттамалар мен қызмет ерекшеліктері тән және оның ұйымдастыру құрылымы осыған сәйкес болуға тиіс. Бұл мәселеде барабарлық және ішкі бақылаудың тәуелсіздік принципінің сақталуы маңызды.

Біз мемлекеттік реттеу органдарының тұрақтылықтың негізгі талаптарының бірі - тәуекел-

менеджментін қамтамасыз етуде банкте тиісті бөлімшенің (ішкі бақылау қызметінің) болуын қадағалау ғана емес деп санаймыз. Тәуекелдерді басқару проблемалары қаншалықты уақытында және сапалы шешілетінін, олардың операциялардың мөлшері мен көлеміне барабарлығы, тәуекелдерді бақылау функциясының дербестігі қамтамасыз етілетінін қадағалау қажет. Әрбір банкте тәуекел-менеджменті бойынша нормативтік база әзірленіп енгізілуге тиіс, пруденциялық қадағалау органдары оны, сондай-ақ басқарушылық ақпарат жүйесін бағалауға және оларды жетілдіру жөнінде ұсыныс әзірлеуге тиіс.

Тәуекелдерді басқару жөніндегі жұмысқа қазіргі бар тәуекелдерді жан-жақты талдау, оларды салыстыру, бағалау және бақылау әдістемелерін әзірлеу кіреді. Тәуекелдердің барлық түрін барынша қамтуды қамтамасыз ететін жүйелі және кешенді тәсілдеме ұйымдастыру қажет. Осы мақсатта ең алдымен банк тәуекелдерінің барлық түрлерін жіктеу қажет. Халықаралық практика банк тәуекелдерін бірнеше белгі бойынша жіктеп топтауды бірнеше қайтара жүргізді. Мысалы, тәуекелдерді нарықтыққа, операциялыққа, кредиттікке, валюталыққа, инвестициялыққа дәстүрлі топтау жеткіліксіз болып табылады.

Егер елде саяси ахуал тұрақсыз болса, онда осының салдарынан тәуекел артады, бұл жағдай өз кезегінде валюталық тәуекелге, пайыздық тәуекелге, инвестициялық тәуекелге, беделді жоғалту тәуекелдігіне және т.б. ықпал етеді. Нәтижесінде өтімділіктің және төлемге қабілеттіліктің төмендеуіне және соңында банкті банкроттыққа жақындатады. Сөйтіп, банктің сенімділігі мен тәуекел бір-біріне тікелей байланысты. Кез келген коммерциялық банктің жалпы сенімділігін анықтау мен екі түрлі банктің осы сипаттамасын салыстыру мүмкіндігінің болуы нарыққа қатысушылардың басым көпшілігі банктің сенімділігін талдайды және содан кейін ғана көрсеткіштер сипатталатын шешім қабылдайды.

Банк қызметінде кез келген операция орындалғанда тәуекелдік болады, өйткені тәуекелдіксіз кәсіпкерлікті елестету мүмкін емес. Банк операцияларымен байланысты тәуекелдіктерді басқару - іс жүзінде банк қоржынымен, яғни банктің кірісін қамтамасыз ететін активтердің қажетті жиілігімен байланысты тәуекелдіктерді басқару болып табылады.

Тәуекелдерді басқару функциясы банк қызметінің барлық бағыттарымен ұштасады. Бір қатар қаржы тәуекелдері актив операциялармен, ең алдымен кредиттік және инвестициялық қызметпен байланысты. Салымдарға, депозиттерге, құнды қағаздарға есеп айырысу және ағымдағы шоттардағы қалдықтар түрінде қаражат тарту жөніндегі қызмет көптеген тәуекелдермен байланысты.

Банк актив және пассив операцияларды бір уақытта жүзеге асыру фактісінің өзі тәуекелдің қосымша факторының, сондай-ақ олардың ықпалын шектейтін ерекше тәсілдеменің барын білдіреді. Операциялық бөлімшелердің қызметі, ақпараттық технологиялардың жұмысы мен маркетинг функциясын іске асыру банктің кірісі мен капиталына жағымсыз әсер етуі мүмкін бір қатар функционалдық тәуекелдермен ұштасады. Ең соңында банкке оған қатысы бойынша сыртқы басқа

тәуекелдер де ықпал етеді, мысалы, мемлекеттік реттеу талаптарына сәйкессіздік тәуекелінің банк үшін маңызы өте зор. "Сондықтан тәуекелді басқару банкті стратегиялық басқарудың өзекті міндеттерінің қатарына кіреді. Аталмыш міндет тәуекелдерді басқарудың ерекше жүйесін құру арқылы іске асырылуға тиіс және банктің кез келген бөлімшесінің қызметімен байланысты.

Банк капиталы арқылы төлеуге қабілетсіздік пен банкроттық тәуекелінің дәрежесін өлшеуге болады. Банк үшін ықтимал тәуекел неғұрлым көп болса, банкке солғұрлым көп меншік капитал қажет. Сондықтан банк капиталы негізгі көзден - оның кірістерінен толтырылады, сонымен бірге банктің кірістері мен капиталына болжанбаған талаптар қойылатын кез келген күтпеген өзгерістер де тәуекел көзі болып табылады. Жалпы айтқанда, тәуекел деген келешектің белгісіздігінің нәтижесі. Парасатты менеджерлердің шешімдері болжанған өзгерістерді ескереді, сол себепті тек болжанбаған өзгерістер ғана тәуекел көзі болуы мүмкін. Сондықтан іс жүзіндегі өзгерістер деп күтілетін өзгерістермен болжанбаған өзгерістердің қосындысына тең деп айта аламыз. Сөйтіп, іс жүзіндегі өзгерісті постфактум (бірдеңе болғаннан кейін) күтілетін және болжанбаған құрамдасқа жіктеуге болады. Тәуекел жете болжанса немесе ол белгілі болған жағдайда белгісіз құрамдас болмайды және іс жүзіндегі және күтілетін өзгерістер үйлеседі.

Қорытындылай келе екінші деңгейдегі банктерде осы процесті сапалы ұйымдастыру үшін арнайы мамандандырылған бөлімдер тәуекел-менеджмент бөлімі ұйымдастырылады, оның қызметі белгіленген принциптер мен ережелерге негізделеді, ал оларды бұзу жекелеген операциялармен жалпы банк бойынша залалға әкеп соқтыруы мүмкін. Тәуекел-менеджменті бөлімін ұйымдастыру үшін айрықша жағдайларда жұмыс істеп, нақты болжам жасай алатын және қаржы нарығындағы жағдайды қадағалап отыратын білікті мамандарды іріктеу қажет.

Банк қадағалауы тәуекелдер проблемасын пруденциялық және коммерциялық банктерге меншік және қарызға алынған қаржы ресурстарын қисынсыз пайдалануға мүмкіндік бермейтін басқа да шектеуші экономикалық нормативтер енгізу арқылы шешуге жәрдем көрсетеді. Экономикалық нормативтер орнатумен қоса әлемнің көптеген елдерінде банк қадағалауы банктердің тәуекелдерінің ықтимал түрлерін барынша төмендету және олардың тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында заңдар, қаулылар мен нұсқаулықтар шығару арқылы тәуекелдерді реттейді. Қазақстанда іске асырылатын банк қадағалауы көбінесе Базель келісімімен қабылданған принциптерге арқа сүйейді. Банктердің қаржылық тұрақтылығы банктердің шығындарын барынша төмендету бағытында қарастырылады және қадағалап реттеудің ең пәрменді міндеті болып қалады.

УДК:336.61(574)

МЕТОДОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

**Талимова Л. А., д.э.н., профессор
Зав. кафедрой "Банковское дело"**

Букетов А., магистрант 2 курса

Кусайнов Ж.Е., студент 2 курса

*Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

Как показывает мировой опыт, стабильный экономический рост может быть достигнут только на инновационной основе, при активном использовании современных научно-технических достижений. Лишь в этом случае реализуемы шансы на высокое качество роста, ресурсосбережение, эффективность производства, выпуск конкурентоспособной на внутренних и мировых рынках продукции. Однако количество отечественных инновационно-активных предприятий невелико и даже падает. И неудивительно, что в стране создается мало образцов новой техники с использованием лицензий, патентов и других средств правовой защиты объектов интеллектуальной собственности. Необходимо к тому же отметить, что многие из этих объектов не находят применения в производстве, морально стареют и обесцениваются.

В данном контексте представляется уместным подчеркнуть, что на мировом рынке инновационной продукции отчетливо просматривается тенденция к усилению конкуренции, в связи с чем, во-первых, все

большая часть расходов предпринимателей переносится из сферы промышленного производства в сферу исследований и разработок, моделирования новых технологий и изделий. Во-вторых, резко возрастает значимость правовой защиты объектов интеллектуальной собственности для обеспечения мирохозяйственных рыночных позиций фирмы. И в этих условиях Казахстан может превратиться в технологически отсталую страну, только принимающую новые инновационные технологии.

Как отметил, в своем ежегодном Послании народу Казахстана "Новое десятилетие - Новый экономический подъем - Новые возможности Казахстана" Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев "...Отдельно хочу остановиться на секторах "экономики будущего". Ее основой должна стать результативная и эффективно функционирующая национальная инновационная система. ... Необходимо Правительству разработать межотраслевой план научно-технологического развития страны до 2020 года с учетом приоритетов нашей индустрии в

2010 году." [1], что напрямую указывает на необходимость реализации адекватного поставленным задачам форсированной индустриализации экономики Казахстана финансово-экономического механизма национальной инновационной системы.

В этой связи, особую значимость приобретает проблема построения целостного финансового механизма реализации приоритетов инновационной политики в Казахстане. Без надежной финансовой базы, стабильных источников и действенных финансовых стимулов инновационные проекты и программы останутся на уровне "бумажных прожектов". По большому счету, в современном Казахстане до сих пор отсутствует, как таковая, инновационная стратегия и тактика, не говоря уже о финансовой стороне инновационной политики. Настало время для разработки и реализации долгосрочной научно-обоснованной инновационной политики и эффективного финансового механизма ее реализации.

Все вышесказанное и определяет особую актуальность данного вопроса.

Проблемы инновационной деятельности достаточно активно исследовались в трудах зарубежных и отечественных экономистов П. Друкер, Э. Дж. Долан, Р. Дорнбуш, Д. Линдсей, Н.Г. Мэнкью, Б. Твисс, Й. Шумпетер, Э. Хансен, Р. Хизрич, А.А. Дагаев, А.А. Горин, М.Я. Гохберг, В.Г. Золотогоров, С.В. Ермаков, А.Б. Идрисов, С.В. Картышев, И.А. Тархановский и др.. В них получили развитие вопросы содержания понятия инвестиций, функционирования рынка инноваций, форм и методов инновационной деятельности и другие общеэкономические вопросы. Достаточно широко представлены научные разработки отечественных специалистов в области инновационного менеджмента П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, В.Г. Мединский, А.Э. Миндели, Л.Г. Шаршукова и др.

Проблемы становления и развития инновационного и наукоемкого сектора во взаимосвязи с развитием национальной инновационной системы Казахстана нашли отражение в трудах казахстанских ученых-экономистов С. Байшева, У. Баймуратова, К. Кажымурата, М. Кенжегузина, А. Алимбаева, Е. Аймагамбетова, О. Сабденова, С. Сатубалдина, Ф. Днишева, Д. Муканова, З. Сальжановой, Е. Сулейменова, Ф. Альжановой, С. Абдыгаппаровой, А.Таубаева и др.

Однако чисто финансовый аспект данной проблемы остался без должного внимания в экономической литературе. Отдельные финансовые стороны инновационной деятельности периодически освещались в научных трудах и работах, в частности, В.М.Родионовой, В.Д.Мельникова, Н.К.Кучуковой, Г.С. Сейткасимова, К.К. Ильясова, У.Баймуратова, З.Д.Искаковой, М.С.Утебаева, А.Б.Зейнелгабина, Э.К..Идрисовой, И.Х.Тусеевой, Ж.М.Елубаевой и др. Комплексного же научного труда, специально посвященного финансовым проблемам инновационной деятельности, разработке финансовой стратегии и тактики в инновационной

сфере и конкретных финансовых механизмов реализации эффективной инновационной политики, пока еще не было в специальной литературе.

Недостаточно разработаны теоретические основы функционирования финансового механизма и построения финансовой политики в инновационной сфере, требуют систематизации и развития элементы финансового механизма по наиболее приоритетным направлениям реализации эффективной инвестиционной политики (поиск нетрадиционных для Казахстана источников и форм финансирования инноваций, бюджетное и налоговое регулирование инновационной деятельности и другие ее финансовые проблемы).

Таким образом, актуальность, недостаточная теоретическая и практическая разработанность адекватного современным проблемам форсированной индустриализации страны финансового механизма инновационной деятельности обусловили выбор темы.

На основе проведенного теоретико-методологического анализа с применением диалектико-материалистической теории, эволюционного моделирования, основанного на теории Ч. Дарвина, теории цикличности волн развития экономики (волны Кондратьева), теории Й. Шумпетера, исследовавший основные понятия инновационного процесса, стоимости общественного продукта, распределительной концепции финансов позволили мне дать определение категории финансового - экономического механизма инновационного развития.

Таким образом, мною выявлена категория "условие", позволяющей раскрыть содержание инновационного развития экономики, являющейся важным моментом в анализе всех происходящих процессов в обществе, экономике, финансах.

Соответствие внешних и внутренних "условий" составляет предпосылку процесса развития формации, общества, экономики, финансов через проявление факторов, направленных на возникновение изменений на каждом из этапов его формирования. Другим словами, внутреннее "условие" на одном этапе развития порождает возникновение изменений, влекущих за собой создание новых внешних условий для продолжения процесса самовозобновления и образования нового этапа (инновационного) по отношению к предыдущему.

Так, например, рассматривая изменения, происходящие в масштабе социально-экономической формации, переход от командно-административной системы в рыночную, породил экономический кризис, создавший в свою очередь условия для формирования новой формации, экономической системы, механизма и политики, являющегося инновационным по отношению к предыдущему.

Одним словом, каждый этап перехода одного состояния системы в другое, основанного на изменениях, при наступлении благополучного или обратного от этого понятия условия, влечет,

согласно причинно-следственным факторам, инновационный процесс развития, являющийся симбиозом изучения модели опыта прошлых лет с целью создания новых условий с применением совершенных методов и подходов.

Именно состояние поиска условий для изменения того или иного процесса в сторону совершенствования имеет характер новизны по отношению к подходам, методам и способам, применяемых для его дальнейшего развития.

При исследовании теоретических основ инноваций мною систематизированы в классификационные признаки инновации и дано авторское определение "инновация - это реализация финансово-обеспеченной идеи на партнерских условиях заинтересованных лиц с применением новых подходов в создании, распространении и внедрении новшества (нового практического средства) с целью изменения объекта и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта для удовлетворения постоянно меняющихся общественных и личных потребностей.

Поэтому, на мой взгляд, инновационное развитие предполагает развитие эпох, формаций, этапов, систем, товаров, услуг, подходов, методов, основанных на изменениях при создании определенных условий, мотивирующих эти изменения в сторону улучшения. При этом эти условия носят инновационный характер, придающий каждой новой стадии развития новизну, через внесение в нее либо абсолютно нового, никем не применяемого, или используемое новшество другими, но не данным государством, субъектом, или чуть дополненное небольшим новым элементом, в отличие от предыдущего.

Условия, влекущие за собой изменения, дают толчок для образования новой стадии развития характеризующий инновационное развитие.

Эти условия формируют **принципы** образования инновационного развития:

- перманентности (непрерывное постоянное развитие);
- консолидированности (каждая из стадий зависят между собой, заимствуя от предыдущей, необходимое и совершенное для образования нового) и решения своих интересов;
- интегральности (возможное объединение усилий соседних территорий, регионов, государств для осуществления единых интересов с применением нового, взятого из соседних государств с целью совершенствования собственной территории);
- гармонизации (сотрудничество с внешними и внутренними партнерами, преследуя единые экономические интересы, тарифы и т.д. с целью поддержания инновационные процессы каждого государства),
- репрезентативности (единое представление и понимание определения, функций и принципов, законодательной основы инновационного развития: внешних государств и внутреннего рынка по отношению техногенных, технологических открытий, нанотехнологий),
- территориальной целостности

(инновационное развитие должно происходить равномерно на всей территории государства, учитывая специфику региона и приоритеты государства),

- конкурентоспособности (продукция, товар или услуга должны быть отличными по качественным и функциональным особенностям от ранее созданных товаров другими государствами),

- безопасности (данный новый продукт или услуга не должны наносить угрозу, причинять опасность или дискомфорт собственному государству, наносить урон экономике, ущемлять интересы предприятий, жизнедеятельности населения, нарушать конфиденциальность).

Таким образом, мною дано определение: **инновационное развитие экономики** - динамичное движение общества, охватывающая все сферы деятельности (социально-экономическую, политическую, образовательную, культурную, техническую) на основе процессов, происходящих внутри них и создающих условия для изменений через взаимодействие инновационных процессов во всех сферах, направленных на удовлетворение потребностей общества в создании конкурентоспособного продукта, товара или услуги с целью получения импульса в новом витке цикла движения в сторону совершенствования и прогресса, формирующих новое сознание, мышление, деловую активность, ведущих к образованию новых подходов, методов и способов в решении проблем.

Инновационное развитие, согласно моему суждению, включает в себя взаимодействие следующих элементов: инновационной политики, инновационной системы, инновационного механизма, инновационной сферы, инновационного климата, инновационной среды, инновационных отношений, инновационных проектов, инновационных подходов и методов, инновационного субъекта и объекта, инновационной деятельности и инновационного процесса, инновационного продукта, инновационного мышления, основанного на условиях, ведущих к изменениям, в сторону совершенствования и конкурентоспособности.

Таким образом, смена формаций влечет за собой изменения, происходящие в экономической, политической системах, автоматически накладывающие отпечаток на характер их составляющих элементов.

Современная экономика, составляющая новую формацию, создала рыночные отношения, возникающие между различными субъектами хозяйствования по поводу создания, использования конкурентоспособной продукции, основанной на модернизированном, научно-техническом способе производства.

Все положения современной теории инновационного развития относятся к рыночной экономике, т.е. обязательным условием действия механизма инноваций является наличие рыночной среды. Только в такой среде возможен естественный процесс возникновения и распространения экономически эффективных инноваций.

Направления экономической политики диффузно распространяются на ее составляющие элементы экономической системы, включающей финансовую систему.

Финансовый механизм есть проводник реализации экономической политики государства. Финансовый механизм - есть составляющая экономического механизма развития, приводящая в движение все экономические отношения и процессы через финансовые отношения, возникающие в результате взаимодействия хозяйствующих субъектов с подобными и другими институциональными субъектами. Следовательно, политика государства, нацеленная на применение и использование инноваций, касается всех сфер деятельности, производства, науки, образования, здравоохранения, культуры, спорта и т.д.

Таким образом, финансовая система, состоящая из новой национальной налоговой и бюджетной систем, по характеру является инновационными, т.е. состоящей из симбиоза старой социалистической налоговой системы и зарубежного опыта налогообложения, учитывая специфику реальной ситуации, что придает элемент новизны, в применении принципов налогообложения в Казахстане: удобства, справедливости, простоты и определенности.

Финансовый кризис усугубил положение многих неподготовленных предприятий и банковских структур по отношению к внешним факторам, идущих от западных государств, в то же время создавший условия для обновления основных фондов (изношенность которых составляла 60-70 %), технологий, методов работы, принятия управленческих решений, применению новых финансовых инструментов и позволил перейти к реализации нового этапа форсированной индустриально-инновационной программы.

Финансово-инвестиционное обеспечение развития инновационной деятельности в Казахстане предполагает рассмотрение всех логических последовательностей формирования инвестиционных ресурсов на многоканальной основе и вложения их в определенные подсистемы национальной инновационной системы. Развитие национальной инновационной системы в Казахстане, в первую очередь предполагает развитие сферы наукоемкого производства и формирования полноценной инновационной инфраструктуры, способной коммерциализировать разработки отечественных ученых из научно-исследовательской сферы.

Таким образом, в условиях рыночной конкуренции залогом устойчивого развития предприятия является его оптимальное финансовое обеспечение, под которым понимается обеспечение предприятия основными и оборотными активами, собственными и заемными финансовыми ресурсами, достаточными для выпуска предусмотренного объема производства. Финансовое обеспечение предполагает бесперебойность процесса производства и реализации продукции, минимизацию затрат предприятия. Таким образом, мы предлагаем следующую трактовку:

финансовое обеспечение инновационной деятельности предприятия - один из важных составляющих элементов финансового механизма, представляющий совокупность методов финансирования и финансовых ресурсов и их источников формирования, зависящих от двух факторов: финансирование деятельности других экономических субъектов и финансирование субъектом собственной деятельности.

Регулируемый финансовый механизм определяет основную инструкцию к действию в конкретном сегменте финансов, предполагающий создание определенных условий со стороны как государства с помощью норм и правил бесперебойному развитию инновационной деятельности предприятий.

Инновационный финансовый механизм, на мой взгляд, представляет собой совокупность видов, форм, методов и инструментов финансового обеспечения, финансового регулирования и организации финансовых отношений в инновационной сфере и деятельности, осуществляемой государством и частным бизнесом.

Сочетание элементов инновационного финансового механизма - форм, методов, видов, инструментов финансового обеспечения и источниками инвестирования процесса финансирования, государственного регулирования и организации финансовых отношений в названной сфере, образует определенную структуру, конструкцию финансового механизма.

Такая структура управления финансовыми отношениями в процессе инновационной деятельности государства и других субъектов хозяйствования приводятся в движение путем установления количественных и качественных параметров каждого из элементов финансового механизма (методы, нормы и объемы финансирования, ставки, льготы, объемы фондов, способы лизинга, нормативы проектных и плановых показателей и т.д.).

Количественные и качественные параметры финансового инновационного механизма - это наиболее подвижная, динамичная его часть, которая может корректироваться с учетом меняющихся условий воспроизводства инноваций.

При разработке стратегии формирования инновационных финансовых ресурсов обычно выделяют следующие основные формы финансирования инновационных проектов и программ:

- самофинансирование;
- акционирование (эмиссия собственных акций);
- кредитное финансирование;
- лизинговое финансирование;
- комбинированное (смешанное) финансирование;
- косвенное бюджетное финансирование через систему налоговых льгот;
- венчурное финансирование;
- проектное финансирование крупных инновационных проектов.

Содержание финансового механизма и

финансовой политики в области инноваций определяется спецификой различных стадий инновационного процесса как объекта предпринимательской деятельности. Для этого в самом инновационном процессе необходимо выделить особые виды научной деятельности: фундаментальные исследования, прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки. От того, какая часть инновационного процесса в промышленном предприятии или научно-исследовательской организации попадает в тот или иной вид исследований или разработок, должны зависеть размеры государственных субсидий и дотаций, виды и размеры льгот по налогообложению.

Современный этап развития мировой и казахстанской экономики требует большей координации проведения всех видов НИОКР, расширения стимулов, включая и прямое государственное финансирование, для ведения не только опытно-конструкторских разработок и прикладных исследований, но и фундаментальных исследований, а также дальнейшего совершенствования налоговых методов поощрения исследовательской и инженерной деятельности в мелких частных компаниях. Таким образом, можно утверждать, что успешное государственное стимулирование в области научно-технических инноваций осуществляется только при соблюдении условия оптимального сочетания всех форм и методов.

Наряду с возрастанием роли методов косвенного стимулирования увеличивается и значение региональных (местных) бюджетов в финансировании НИОКР промышленного назначения. В этой связи, во всех развитых странах все больше внимания начинает уделяться созданию региональных исследовательских и технических центров, технологических парков, где важным источником финансирования становятся территориальные бюджеты.

Совершенствуется прямое государственное финансирование НИОКР, которое осуществляется двумя основными методами: административно-организационным и программно-целевым, которые взаимно дополняют друг друга. Осуществляется переход от административного финансирования к программно-целевому.

Учитывая высокую неоднородность общих показателей эффективности рыночных моделей финансирования, ряд исследователей (Ф. Модильяни, Е. Перотти) предлагают инновационный подход к ее оценке. Они отмечают, что банковская система в гораздо меньшей степени, чем фондовая способствует развитию новых отраслей и технологий.

Причиной этого, по их мнению, является неспособность банковских институтов в полной мере оценить будущие потоки инновационных проектов в условиях отрицательной текущей

доходности. В этой связи можно выделить венчурную форму финансирования инноваций, где венчурная компания представляет собой доленое сотрудничество собственников компании с владельцами венчурного капитала по реализации проектов с высокой степенью риска и возможностью получения значительного дохода.

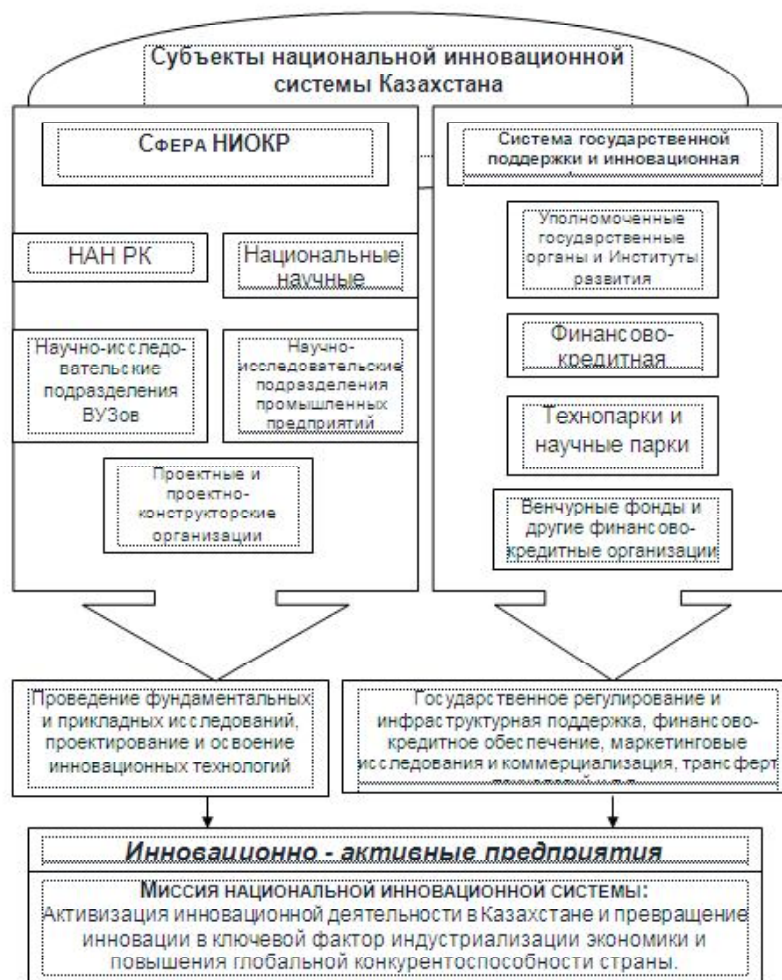
Содержание элементов инновационного финансового механизма (финансовое обеспечение, государственное регулирование и организация этих финансовых отношений) составляют совокупность финансовых форм, методов и инструментов, благодаря определенной комбинации которых финансовый механизм функционирует. В этой связи, названные формы, методы и инструменты финансового механизма управления инновациями могут быть условно подразделены на три группы:

- элементы аккумуляции финансовых ресурсов для осуществления инноваций;
- элементы финансирования инноваций;
- элементы регулирования инновационной деятельности.

В процессе смены технологических укладов в рамках отдельных стран формируются и эволюционируют национальные инновационные системы (НИС). НИС - это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ - мелкие и крупные компании, университеты, гослаборатории, технопарки и инкубаторы. Другая часть НИС - комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Правовая поддержка инновационного развития экономики Казахстана должна включать ряд законодательных актов, без которых деятельность инновационных структур будет либо невозможна, либо неэффективна.

В этой связи финансово-инвестиционное обеспечение развития инновационной деятельности в Казахстане предполагает рассмотрение всех логических последовательностей формирования инвестиционных ресурсов на многоканальной основе и вложения их в определенные подсистемы национальной инновационной системы. Развитие национальной инновационной системы в Казахстане, как мы уже отметили, в первую очередь предполагает развитие сферы наукоемкого производства и формирования полноценной инновационной инфраструктуры, способной коммерциализировать разработки отечественных ученых из научно-исследовательской сферы.



Примечание: составлен автором

Рисунок 1. Субъекты и миссия национальной инновационной системы Казахстана

Исходя из этого, на схеме больше всего инвестиционного обеспечения предполагается направить в организацию наукоемких производств. На современном этапе одним из крупных и перспективных инвесторов национальной инновационной системы является АО "Фонд национального благосостояния "Самрук-Казына" (бывшая АО "ФУР "Казына"), которое впервые создано в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 16 марта 2006 года № 65 "О мерах по дальнейшему повышению конкурентоспособности национальной экономики в рамках индустриально-инновационной политики Республики Казахстан".

Для переориентации инвестиционных ресурсов Институтов развития в национальную инновационную систему проведена первичная диагностика деятельности национальных институтов развития, по результатам которого сформированы предложения, направленные на совершенствование стратегии развития и инструментариев, формализацию бизнес-процессов, разработку ключевых показателей эффективности, а также на корректировку инвестиционных приоритетов Институтов развития.

Комплекс механизмов и элементов финансовой составляющей инновационной системы Республики Казахстан, на мой взгляд, должен предусматривать:

-создание благоприятных условий для финансово-кредитных учреждений и страховых компаний, пенсионных, инновационных и других фондов в целях финансирования инноваций и страхования кредитных рисков, связанных с освоением инновационной продукции;

-применение возвратного финансирования высокоэффективных прикладных инновационных разработок, имеющих высокую экономическую эффективность;

-развитие венчурного инвестирования;

-многоканальное финансирование научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, инновационных проектов, связанных с развитием высокотехнологичных направлений;

-развитие лизинга наукоемкого уникального оборудования и приборов;

-оказание финансовой поддержки патентной и изобретательской деятельности, содействие в охране интеллектуальной собственности и поддержания прав на нее в стране и за рубежом;

-совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и их исполнителей, повышение удельного веса реализации в отраслях экономики относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов;

-оказание содействия участию малого

предпринимательства в конкурсах по реализации инновационных программ и проектов за счет бюджетных средств;

- стимулирование инновационных предприятий для создания среди них инновационного климата и среды путем образования "фонда науки предприятий" (ФНП), состоящих из отчислений на депозиты банков 2-го уровня в размере 0,1 % к себестоимости продукции. При этом одновременно эти отчисления с одной стороны, позволят банкам увеличить уровень своей капитализации, с другой стороны, эти накопления будут являться для предприятий резервом и гарантом для государства при получении бюджетных средств на реализацию инновационных проектов, а также данная сумма должна быть вычитаемой из совокупного годового дохода предприятия, тем самым являясь налоговым стимулом, уменьшая налогооблагаемую базу.

Инновационный финансовый механизм выражается в новых подходах оптимального финансирования предприятий как децентрализованно, так и централизованным образом. В рамках нашего предложения о создании ФНП на предприятии позволит произвести децентрализацию финансовых ресурсов для целей инновационного финансирования при наличии уже существующего централизованного Фонда Науки на макроуровне с позиции которого более оптимально просматриваются пути развития тех или иных инновационных направлений.

Особым направлением совершенствования государственного стимулирования нововведений должно стать расширение и изменение характера налоговых льгот предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность. Налоговое регулирование составляет важнейшую часть общей системы регулирования инновационной деятельности. Оно должно способствовать повышению инвестиционной и инновационной активности хозяйствующих субъектов, росту их собственных источников финансирования, наращиванию внутрифирменных расходов на НИОКР, стимулированию совместного взаимодействия науки и частного бизнеса в сфере НИОКР при выполнении фундаментальных и прикладных исследований и развитию всего инновационного процесса в целом.

В отношении инноваций, в силу их особой значимости, должны применяться не только общие налоговые льготы, которые предоставляются всем плательщикам соответствующего налога, но и специальные, предназначенные для отдельных групп плательщиков, а именно новаторов и связанных с ними инвесторов. В мировой практике известны различные инвестиционно - инновационные льготы: налоговые освобождения в разных формах, исключение из облагаемой базы (включая доходы) сумм инвестиционных расходов на нововведения (налоговые скидки), изъятие из обложения инвестиционных и инновационных видов реинвестируемых доходов, вычеты из налогового оклада, инвестиционный налоговый кредит.

Льготный налоговый режим в отношении инвестиций и инноваций, в свою очередь, воздействует на отраслевую структуру всего народного хозяйства. Эти налоговые льготы призваны способствовать развитию наиболее

важных наукоемких отраслей производства, от которых зависит научно-технический прогресс или которые стимулируют технологическое перевооружение медленно развивающихся отраслей.

Чрезмерное использование налоговых льгот в качестве инструмента стимулирования инвестиций и инноваций часто приходит в противоречие с фискальной функцией налогов, что ставит перед выбором - либо лишать льготного налогового режима тех или иных новаторов и инвесторов, либо вводить новые налоги. Для учета и оценки эффективности налоговых льгот в бюджетах разного уровня должны производиться оценки сумм предоставленных льгот, получивших название налоговых расходов. Такая практика позволит проводить анализ налоговой политики, заключающийся в подсчете объемов и оценке эффективности налоговых льгот, установленных налоговым законодательством. Он должен давать возможность рассчитать конкретные суммы и целесообразность (в т.ч. на перспективу) льготного налогообложения.

Налоговые льготы, как налоговые расходы, должны отражаться в бюджетах разного уровня в виде снижения налоговых поступлений и проходить по специально выделенному бюджету налоговых расходов. Бюджетно-налоговое законодательство должно рассматривать налоговые расходы как потерю в налоговых доходах, возникающую на основе законов о налогах, специально предусматривающих исключение отдельных объектов из обложения, снижение общего облагаемого дохода, предоставление налоговых кредитов или применение преференциальной налоговой ставки либо другое общее снижение налоговых обязательств. Мировая практика показывает, что удельный вес налоговых расходов по отношению к валовому национальному продукту не должен превышать 5-7%. Доходная часть региональных бюджетов должна быть сформирована и исполнена с учетом налоговых расходов по специальным инвестиционно-инновационным программам.

Этот метод анализа налоговых льгот получил широкое применение в ФРГ (с 1966 г.), в Великобритании и Канаде (с 1979 г.), во Франции (с 1980 г.) и др. странах. В Великобритании налоговые расходы отражаются в пятилетних планах государственных расходов и проходят по разделу "прямые налоговые скидки и льготы" (Direct Tax Allowances and Reliefs). В Японии они классифицируются как "специальные налоговые мероприятия" (Special Taxation Measures).

На территориях "наукоградов", инновационных центров, бизнес-инкубаторов, технополисов можно было бы сформировать особые налоговые режимы в виде налоговых убежищ, представляющие собой небольшие территории, в которых осуществлялась бы политика привлечения отечественных и зарубежных капиталов (за исключением засекреченных объектов и территорий) для финансирования инновационных инвестиций путем предоставления им широких налоговых льгот.

В целом, система налогового стимулирования нововведений должна быть основана на комплексной практической реализации следующих

мероприятий:

- расширение практики использования механизма инвестиционного налогового кредита в инновационной деятельности казахстанских предприятий, особенно в технологической модернизации производства с целью повышения его конкурентоспособности;

- разработка и применение системы целевых инвестиционных и инновационных налоговых льгот под выполнение особо важных заказов, программ или проектов по созданию, внедрению и использованию новейших научно-технических и технологических разработок для реконструкции производства;

- установление первоначальных налоговых скидок в виде освобождения от налогообложения части реинвестируемой в технологическое перевооружение производства или научно-технические разработки прибыли как дополнение к амортизационным отчислениям;

- применение целевых инвестиционных и инновационных налоговых льгот в рамках санирования и технологического перевооружения производств, находящихся на грани банкротства;

- использование налоговых каникул на время внедрения новейших производственных технологий;

- создание налоговых зон с особым льготным режимом обложения в рамках "наукоградов", технополисов, научно-промышленных зон;

- образование за счет прибыли и отчислений от сумм оплаты труда компаний специальных инвестиционных, инновационных, научных фондов, освобожденных от корпоративного подоходного налога;

- создание системы налоговых преференций для предприятий машиностроительной, химической, электронной, радиотехнической и других приоритетных отраслей промышленности;

- введение территориальных скидок к установленным инвестиционным и инновационным налоговым льготам для регулирования региональных особенностей инновационного развития территориальных научно-производственных комплексов;

- внедрение особой договорной системы предоставления налоговых льгот для частных предприятий, которые обязуются содействовать реализации государственных научно-технических, промышленных и инновационных программ национального развития;

- упорядочение механизма ускоренной амортизацией для стимулирования инновационно-технологического развития промышленности.

Заданный набор льгот для успешного стимулирования инновационной и инвестиционной активности предприятий должен отличаться целенаправленным характером и строгой конкретной адресностью в отношении инновационных целей, проектов, программ и групп предприятий для их реализации (в форме ФПГ или инновационно-инвестиционных консорциумов).

Кроме рассмотренных налоговых льгот, необходимо внедрить в практику дополнительные налоговые скидки по расходам предприятий на НИОКР вместе с ускоренной амортизацией, что должно создать условия для сокращения убытков, связанных с проведением НИОКР.

Названные налоговые преференции можно было бы дополнить налоговыми льготами для содействия в укреплении связей между промышленными фирмами, научно-исследовательскими организациями и университетами, для развития кооперации крупных предприятий с малыми и средними в сфере НИОКР.

Так, целесообразно было бы освобождать от корпоративного подоходного налога, заключившие контракты на проведение НИОКР с научно-исследовательскими институтами и университетами, в части прибыли, полученной от внедрения научных (технических) продуктов, а также, расширить налоговые льготы в отношении научного оборудования, передаваемого предприятиями в университеты и научно-исследовательские учреждения. Для стимулирования частных предприятий к наращиванию инвестиций в финансировании научных исследований в университетах и НИИ необходимо, чтобы финансирование научных исследований вне рамок предприятий попадало бы под те же налоговые льготы, что и внутрифирменные исследования.

Используя международный опыт стимулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов и предприятий малого и среднего бизнеса, для привлечения предпринимательских структур к участию в разработке и внедрении инноваций в США предоставляют:

- льготы на покупку сырья, материалов и оборудования, причем не только из государственных источников, но и на свободном рынке (в том числе и за рубежом, если будет доказано, что по своему уровню они превосходят соответствующие образцы, доступные в США);

- налоговую скидку на прибыль;

- возможность досрочной амортизации основных фондов;

- государственную землю в безвозмездное пользование на период, связанный с исполнением заказа;

- авансовые платежи по заказам на материалы и оборудование из государственных источников;

- льготные займы и авансовые платежи под заказ на выполнение НИОКР;

- возможность отнесения части расходов (как правило, в размере 10-12%) на НИОКР компании, не относящиеся непосредственно к государственному заказу, на счет этого заказа;

- компенсацию всех затрат, связанных с реорганизацией производства или исследовательской базы;

Основным механизмом стимулирования инновационной активности американских компаний является предоставление им льгот по налогам и налоговым кредитам. Под налоговым кредитом понимается право на списание затрат на НИОКР компаниям, которые в течение трех последних лет увеличили свои расходы на НИОКР не менее чем на 5%, путем исключения из годовой прибыли, подлежащей налогообложению, утроенной суммы расходов на НИОКР. Налоговый кредит оказывает стимулирующее воздействие на практику заказов университетам долгосрочных исследований со стороны частных компаний. По наблюдению американских экспертов в области финансирования НИОКР, особо положительное влияние он оказывает на малые и средние фирмы, начинающие свой бизнес. Налоговые кредиты получили заметное распространение в США и в некоторых штатах

достигают 25% от всего объема инвестиций в инновационный процесс.

Кроме прямого финансирования НИОКР, под действие налоговых кредитов в некоторых штатах попадает проведение маркетинговых и технико-экономических исследований для инновационных продуктов и технологий, а также сопутствующая деятельность (например, разработка бизнес-планов создания новой продукции).

Литература:

1. Franklin (Pitch) Johnson, "Venture Capital And The Entrepreneurial Revolution", Presentation to the RVCA First

Annual Meeting, Saint Petersburg, June 5, 1998.

2. М. Бунчук, "Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса", М. 1999.

3. Указ Президента Республики Казахстан от 16 марта 2006 года № 65 "О мерах по дальнейшему повышению конкурентоспособности национальной экономики в рамках индустриально-инновационной политики Республики Казахстан".-/Справочная система "Юрист".

4. Poterba James, "How Burdensome Are Capital Gain Tax? Evidence From United States", Journal of Public Economic, 33, pp. 157-172.

УДК: 347.734+346.62

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ

Гусманова Ж.А.

к.э.н., доцент кафедры "Банковское дело"

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г Караганда

Практика и методология контроля и управления банковскими рисками является наиболее критичной для банковской деятельности. Успешный риск - менеджмент является важнейшим условием конкурентоспособности и надежности любой финансовой организации. Как показывают многочисленные примеры, наиболее значимые виды риска (кредитный, инвестиционный, валютный и другие) могут привести не только к серьезному ухудшению финансового состояния кредитной организации, но и в предельном случае - к потере капитала и банкротству. Правильная оценка и управление позволяют значительно минимизировать потери. Для этого необходимо выявить и классифицировать банковские риски.

Главная задача риск - менеджмента состоит в выявлении, предотвращении возможных неблагоприятных событий, нахождение путей минимизации их последствий, создании методологии управления.

Степень банковских рисков определяется как экономическими условиями, так и стратегией и уровнем менеджмента банка. Риск - менеджмент требует достаточно сложных процедур и инфраструктуры контроля.

Традиционно общий уровень риска в банке оценивается критерием достаточности капитала, который играет роль резерва (страховки) для покрытия риска.

В настоящее время анализ и оценка уровня риска производится с помощью инструментов теории вероятности и методов математической статистики.

Присутствие фактора риска в экономике является своеобразной движущей силой перемещения материальных, финансовых, трудовых ресурсов, а также является обеспечением экономического прогресса общества в целом.

Риски образуются от отклонений действительных данных, от оценки сегодняшнего состояния и будущего развития. Эти отклонения могут быть позитивными и негативными. Риск - это сложное, системное явление, имеющее множество не совпадающих, а иногда и противоположных оснований.

Банковский бизнес предполагает возникновение множества видов рисков, которые увеличиваются по мере усложнения банковских продуктов. Для более глубокого изучения сущности рисков, причин их возникновения, а также, для построения стратегии по управлению ими в целях их минимизации следует риски классифицировать. Обобщенная классификация банковских рисков представлена на рисунке 1.

Каждый вид риска должен иметь строго определенное место, для более точного определения метода его ограничения. Это связано со спецификой возникновения банковских рисков, областями распространения и потенциальными последствиями. В основе классификации банковских рисков лежат множество признаков.

Кроме того, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность банков. Изменения одного вида риска вызывают изменения почти всех остальных видов. Все это, естественно затрудняет выбор метода анализа уровня конкретного риска и принятия решения по его оптимизации, ведет к углубленному анализу множества других рисков факторов. Поэтому выбор конкретного метода анализа их уровня, подбор оптимальных факторов очень важны. Таким образом, по характеристике элементов, положенных в основу классификации банковских рисков можно сделать вывод, что в банке должна быть выработана система оценки всех видов рисков, причин их вызывающих и возможности управления в совокупности всеми рисками.

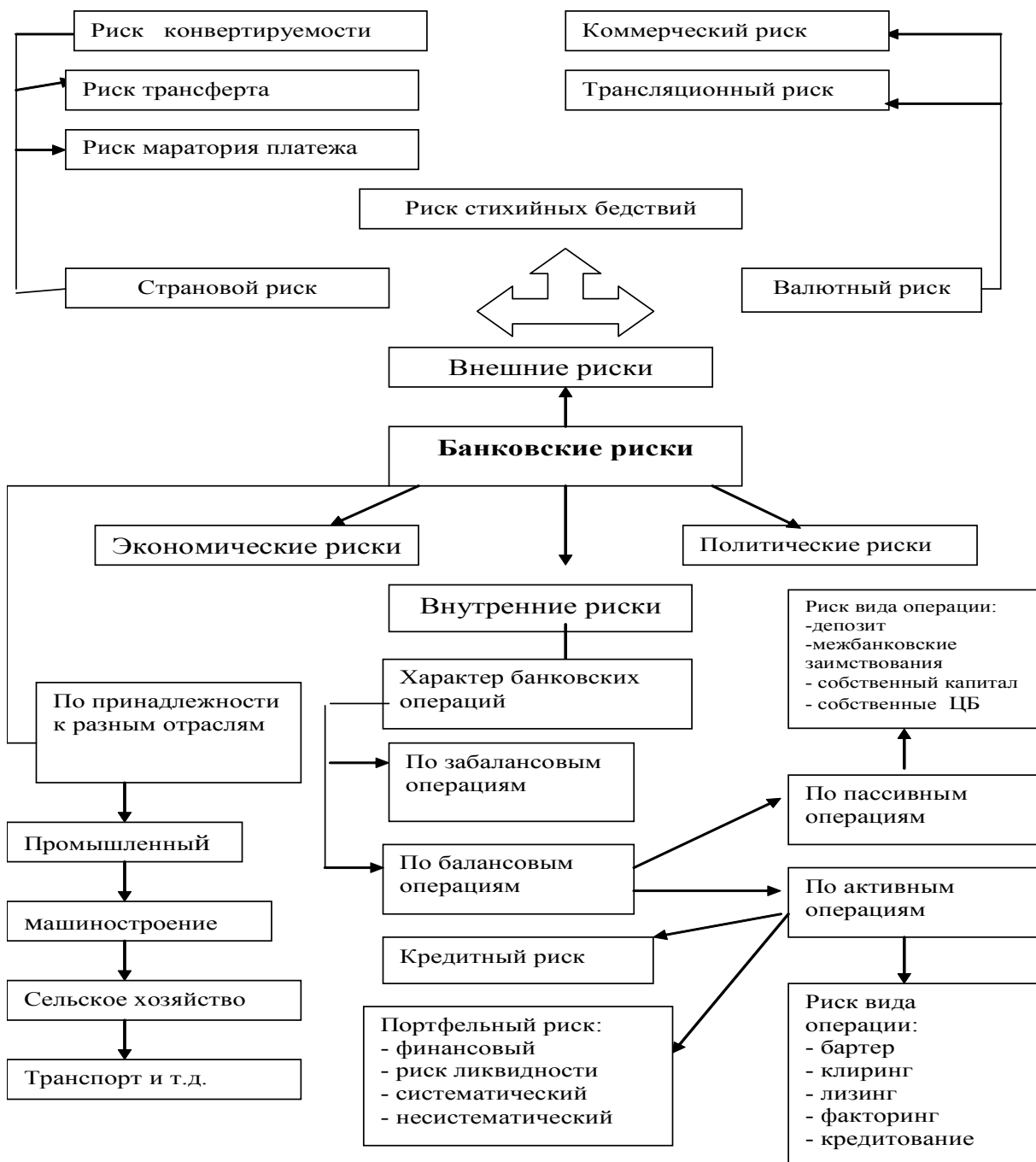


Рисунок 1. Обобщенная классификация банковских рисков

Экономическая классификация банковских рисков очень многообразна в своей сути, глубине проникновения в деятельность банка.

Попытки регламентации степени банковского риска по отдельным операциям должны носить гибкий характер.

Одна из главных стратегических задач банка - обеспечение оптимума между прибыльностью и риском. Стратегия, связанная с высокорисковыми операциями приводит к убыткам, снижению ликвидности. Напротив, если прибыльность ниже рыночного уровня, банк начинает испытывать сложности по привлечению ресурсов, требующих определенного уровня затрат и т.д.

Следовательно, банку выгодно функционировать в точке оптимума

конкурирующих процессов, т.е. с оптимальным уровнем прибыльности и достаточности капитала. Для обеспечения нормального развития с целью стабилизации уровня риска при росте активов необходимо увеличивать капитал.

Необходимо отметить, что центральная роль в жизнеспособности и конкурентоспособности кредитной организации принадлежит признанию важности риск - менеджмента. Руководство банка несет полную ответственность за объемы риска, принятые банком и возможную величину потерь, их объективную оценку. Как показывает опыт, проблемы начинаются именно из - за отсутствия понимания роли контроля рисков в управлении банком. Высший менеджмент обязан уделять особое внимание внедрению процедур риск -

менеджмента, донесению их важности до всего персонала банка.

Литература:

1. Брасс А. А. Основы менеджмента. - Минск: Экоперспектива, 1999 г. - 350 с.
2. Бузуев В. А. Эволюция управления кредитными рисками // Банки Казахстана. - 2002. - №6. - С.10.
3. Вальравен К.Д. Управление рисками в коммерческом банке: Рабочие материалы ИЭР: Учебное пособие. - Вашингтон: Институт экономического

развития Всемирного Банка.

4. Гамза В. А. Методологические основы системной классификации банковских рисков // Банковское дело. - 2010. - № 6. - С.12-15
5. Ульянова С.В. "Способы минимизации банковских рисков" // Банки Казахстана. - 2008 г. - № 4. - С. 17-23
6. Ачкасов А.И. Банковские риски в деятельности банка // Финансы и кредит. - 2008. - №1. - С.23-29

УДК:339.732

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Тусаева А.К., к.э.н.

Казахстанско-Британский технический университет

На протяжении последнего десятилетия в мире роль активов в иностранной валюте, находящихся под управлением центральных банков, существенно возросла. В целях корректного составления нормативной базы центральных банков и международных организаций необходимо уточнить объект инвестиционных операций центральных банков на финансовых рынках. Вопрос о выборе данного объекта остается дискуссионным, в т.ч. в связи с растущей конвергенцией деятельности центральных банков и суверенных фондов на зарубежных финансовых рынках, наблюдаемой в начале 2000-х гг.

Динамичный рост валютных резервов центральных банков в группе стран с формирующимися рынками - одна из актуальных тенденций развития современных финансовых рынков. В ближайшие годы следует ожидать дальнейшего роста их объема и уровня концентрации, прежде всего, в странах Азии и странах-экспортерах нефти, однако возникает вопрос о сохранении данной тенденции в среднесрочной перспективе, в т.ч. с учетом последствий мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. В этой связи необходимо систематизировать факторы, определяющие объем и динамику валютных резервов.

В настоящее время во многих государствах, лидирующих по объему валютных резервов, существенно превышен уровень их достаточности. Эти средства нецелесообразно использовать в целях развития национальной экономики, в связи с чем центральные банки указанных стран осуществляют управление портфелем валютных активов на зарубежных финансовых рынках, выступая в принципиально новом для себя качестве - глобальных инвесторов.

В условиях глобализации и интеграции финансовых рынков при решении указанных задач необходимо провести анализ основных тенденций управления валютными резервами в мире, а также изучить опыт инвестиционной деятельности центральных банков в странах Азии, лидирующих по объему валютных резервов. Кроме того, для Казахстана также представляет интерес практика деятельности суверенных фондов в ведущих

странах-экспортерах нефти.

Объект инвестиционных операций Национального банка имеет ряд принципиальных отличий от иных фондов и накоплений, существующих в национальной экономике (бюджет, страховые резервы, инвестиционные фонды и т.д.), по источникам формирования, структуре и функциям. Для его определения наиболее часто используют термин "международные резервы", а также "золотовалютные резервы" и "официальные резервные активы". Поскольку указанные понятия включают одинаковый набор активов Национального банка (валютные резервы, резервную позицию в МВФ и монетарное золото), их следует рассматривать как полные синонимы. То же значение имеет и термин "резервные активы" однако следует иметь в виду, что он также может быть использован для обозначения обязательных резервов коммерческих банков в Национальном банке.

С международными резервами связано понятие международной валютной ликвидности, включающей, помимо четырех компонентов международных резервов, кредитные линии и предоставленные займы на мировом рынке ссудных капиталов. На практике, однако, процедура регулирования международной валютной ликвидности, включающая совместное управление активами и обязательствами в иностранной валюте, недостаточно разработана и унифицирована, в связи с чем рассмотрение международной валютной ликвидности в качестве объекта инвестиционных операций Национального банка нецелесообразно.

В настоящее время наряду с национальными банками управление государственными активами, номинированными в иностранной валюте, осуществляют суверенные фонды. Для обозначения совокупного объема активов суверенных фондов и международных резервов целесообразно использовать специальный термин - "государственные резервы" - в силу следующих причин:

- динамичный рост активов суверенных фондов в мире;

- отсутствие единообразного подхода к разграничению активов суверенных фондов и международных резервов на практике;

- конвергенция инвестиционной деятельности центральных банков и суверенных фондов на протяжении последнего десятилетия.

Показано, что в качестве объекта инвестиционных операций центральных банков оптимально рассматривать международные резервы, а точнее, их основную и наиболее

ликвидную часть - валютные резервы. В случае передачи средств суверенных фондов под управление центрального банка либо формирования суверенных фондов путем выделения средств из состава валютных резервов целесообразно рассматривать инвестиционную деятельность государства в широком смысле, а под объектом понимать государственные резервы - совокупный объем международных резервов центрального банка и суверенных фондов государства (рисунок 1).

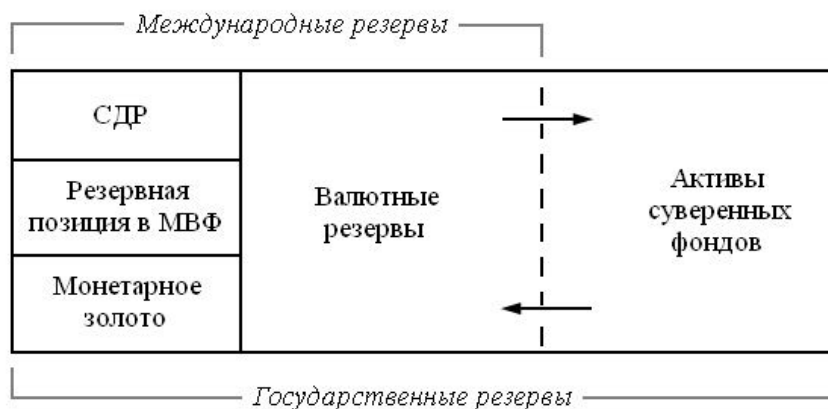


Рисунок 1. Соотношение основных понятий исследования

Увеличение объема валютных резервов в мире сопровождается ростом их концентрации: в 2010 г. на 10 стран приходилось 69,8% мировых валютных резервов. Накопление валютных резервов происходит преимущественно в Азии: в настоящее время на 10 стран данного региона (Китай, Япония, Тайвань, Индия, Корея, Гонконг, Сингапур, Таиланд, Малайзия, Индонезия) приходится около 2/3 мировых валютных резервов, причем большинство перечисленных государств относится к группе стран с формирующимися рынками.

Основным фактором роста валютных резервов в мире является покупка иностранной валюты центральными банками стран с формирующимися рынками, имеющих стабильно положительное внешнеторговое сальдо. Данная мера направлена на противодействие чрезмерному укреплению курса национальной денежной единицы в условиях растущего предложения иностранной валюты на внутреннем рынке. С другой стороны, глубина рынков большинства развивающихся стран не позволяет эффективно инвестировать растущие экспортные доходы внутри страны без угрозы развития инфляционных процессов. Центральные банки этих стран в целях недопущения "перегрева" национальной экономики вынуждены прибегать к стерилизации - изъятию "избыточной" части денежной массы, образовавшейся за счет конвертации валютных поступлений, путем размещения долговых ценных бумаг правительства и/или центрального банка на внутреннем рынке.

Центральной проблемой, связанной с накоплением валютных резервов в странах с формирующимися рынками на протяжении последнего десятилетия, является вопрос об устойчивости данной тенденции. По результатам анализа фундаментальных факторов роста

валютных резервов сделан вывод, что данный процесс является результатом взаимодействия следующих фундаментальных факторов и тенденций, характерных для современного этапа развития мировой экономики:

- рост объема мировой торговли;

- усиление диспропорций в региональной структуре мировой торговли;

- сохранение режима управляемого валютного курса в большинстве стран с положительным сальдо торгового баланса.

Таким образом, существуют достаточные основания утверждать, что тенденция к накоплению валютных резервов сохранится в среднесрочной перспективе.

Повышение мировых цен на нефть в начале 2000-х гг. стало важным конъюнктурным фактором, способствовавшим быстрому росту государственных резервов в странах-экспортерах нефти, однако воздействие данного фактора на процесс накопления валютных резервов в мире не является определяющим. Подтверждением данной гипотезе может служить тот факт, что глобальный финансовый кризис 2008-2009 гг. и связанная с ним рецессия (в т.ч. более чем трехкратное падение цен на нефть) привели к сокращению мировых валютных резервов лишь на 7%, после чего тенденция к росту возобновилась. Среди стран, лидирующих по объему валютных резервов, лишь Россия и Республика Корея в условиях кризиса были вынуждены существенно их сократить, сохранив при этом места в "первой десятке".

Обоснован прогноз относительно динамики объема валютных резервов в странах, лидирующих по данному показателю:

■ накопление валютных резервов в Китае продолжится, однако его темпы будут ниже по сравнению с 2006-2008 гг. в связи последствиями кризиса (сокращение сальдо платежного баланса как по счету текущих операций, так и по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами) и либерализацией валютного законодательства (создание дополнительного спроса на иностранную валюту внутри страны, в частности, через институт квалифицированных внутренних институциональных инвесторов (QDII), позволяет Народному банку Китая уменьшить объемы ее приобретения);

■ денежные власти Японии не проводят валютных интервенций начиная с 2004 г., поэтому единственным фактором роста валютных резервов в этой стране является доход от инвестиционных операций на внешнем рынке; поскольку свыше 80% валютных активов этой страны составляют казначейские облигации США, темпы прироста валютных резервов Японии будут находиться на уровне доходности данного инструмента.

По итогам анализа существующих методик расчета достаточного уровня валютных резервов отмечено, что они не учитывают то важное обстоятельство, что валютные резервы Национального банка выполняют две принципиально различные функции - гарантию внешнеэкономических обязательств государства и обеспечение стабильности курса национальной валюты. Более точный расчет достаточной величины валютных резервов может быть достигнут за счет представления данной величины как суммы двух независимых компонентов:

■ величины валютных резервов, необходимой для гарантии внешнеэкономических обязательств государства (расчет целесообразно производить на основании существующих критериев, основанных на прогнозировании параметров платежного баланса и внешнеэкономических обязательств государства - критерия МВФ и правила Гвидотти);

■ величины валютных резервов, необходимой для поддержания курса национальной валюты в установленных границах при помощи валютных интервенций (расчет производится на основании прогнозируемого объема валютных интервенций с учетом глубины внутреннего валютного рынка, степени воздействия центрального банка на процесс курсообразования, степени открытости национального финансового рынка для иностранных участников, а также действующих валютных ограничений).

Поскольку получение прибыли не является целью деятельности центрального банка, а принятие органом денежно-кредитного регулирования неоправданных финансовых рисков при совершении операций на зарубежных финансовых рынках недопустимо, обоснована целесообразность приведения целевого показателя доходности валютных резервов в части, превышающей их достаточность, на уровень доходности инструментов, используемых центральным банком в целях стерилизации.

По итогам анализа фундаментальных факторов и условий формирования валютных резервов сформулирован критерий эффективности инвестиционных операций центрального банка на финансовых рынках.

Инвестиционные операции центрального банка на финансовых рынках следует признать эффективными при соблюдении следующих условий:

■ валютные резервы в части, соответствующей применимому в отношении данного государства уровню достаточности, инвестированы в инструменты высшей категории ликвидности;

■ в отношении валютных резервов в части, превышающей указанный уровень, целевой показатель доходности установлен на уровне доходности облигаций центрального банка или иных инструментов, используемых в целях стерилизации.

Важно отметить, что валютные резервы в полной мере выполняют свои функции только в странах с формирующимися рынками, т.к. в большинстве стран с развитыми рынками действует режим свободно плавающего валютного курса, а государству не требуются дополнительные гарантии исполнения внешнеэкономических обязательств в виде резервов центрального банка. Кроме того, в настоящее время 18 стран с развитыми рынками являются эмитентами резервных валют, т.е. имеют возможность полностью или частично номинировать свои внешнеэкономические обязательства в национальной валюте (как правило, в структуре международных резервов этих стран высока доля золота). Следовательно, у стран с развитыми рынками отсутствует объективная потребность в накоплении валютных резервов. Инвестиционная деятельность центральных банков этих стран (за исключением Японии) не представляет интереса в контексте данного исследования, т.к. их валютные резервы, как правило, имеют сравнительно небольшой объем и размещаются в ограниченный круг высоколиквидных инструментов.

Накопление валютных резервов выше уровня их достаточности - проблема стран с формирующимися рынками. Данный процесс происходит по причинам, не зависящим от деятельности центрального банка, т.к. он не имеет возможности регулировать сальдо торгового баланса, объемы иностранных инвестиций и внешнего долга. Таким образом, в условиях принятой денежно-кредитной и валютной политики центральный банк практически не может оказывать влияние на объем валютных резервов, а следовательно, - и на величину издержек стерилизации.

Изменения, происходящие в системе управления валютными резервами на протяжении последнего десятилетия, свидетельствуют о стремлении центральных банков к повышению доходности операций с валютными резервами. Это проявляется в диверсификации по видам используемых финансовых инструментов (в частности, возрастает доля ценных бумаг, не обеспеченных государственной гарантией, но отличающихся высоким уровнем надежности, таких, как корпоративные облигации с кредитным

рейтингом "AAA"). Кроме того, в настоящее время в мире более 2/3 центральных банков разделяют валютные резервы на портфели с различными уровнями риска и доходности, при этом доля инвестиционной составляющей в отдельных случаях достигает 90%. Центральные банки также осуществляют инвестиционные операции с привлечением внешних управляющих - глобальных инвестиционных банков, сохраняя за собой право отзыва средств в случае необходимости. Сравнительно новая тенденция, характерная для стран Азии, - формирование суверенных фондов за счет средств центрального банка. Одновременно центральные банки увеличивают объем раскрываемой информации об инвестиционной деятельности.

На протяжении последнего десятилетия наблюдается ослабление позиций доллара США как мировой резервной валюты. В качестве альтернативной валюты выступает евро, популярность которого в последние годы растет в связи с укреплением его курса по отношению к доллару США. В ближайшие годы данная тенденция сохранится, однако не следует ожидать радикальных изменений в валютной структуре мировых резервных активов, т.к. американский финансовый рынок по-прежнему остается наиболее развитым, а доллар США - наиболее ликвидной валютой и основным инструментом для интервенций. Эффект "бегства в качество", вызванный мировым финансовым кризисом, существенно скорректировал инвестиционную политику большинства центральных банков, что проявилось, прежде всего, в сокращении доли необеспеченных операций, переводе части валютных счетов из коммерческих банков в центральные банки и международные финансовые институты, увеличении вложений в казначейские облигации США (за счет продажи ценных бумаг правительственных агентств), а также ужесточении требований в отношении кредитного риска контрагентов и эмитентов ценных бумаг. Обоснован прогноз, что по мере ослабления кризисных

явлений в мировой экономике данные ограничения будут постепенно сняты. Обобщение опыта стран Азии по управлению валютными резервами позволяет выявить наиболее важные проблемы, характерные для инвестиционной деятельности центральных банков региона:

- стабильно положительное сальдо платежного баланса (главным образом за счет превышения экспорта над импортом) создает условия для дальнейшего притока иностранной валюты и, как следствие, роста валютных резервов в странах Азии. В настоящее время практически во всех странах региона резервы превышают достаточный уровень, поэтому особую актуальность приобретает проблема повышения доходности инвестиционных операций центральных банков;

- валютные резервы большинства центральных банков стран Азии имеют низкую степень диверсификации (как по валютам, так и по видам инструментов), что повышает чувствительность их портфелей к ценовым колебаниям на рынке. Кроме того, повышенный спрос на государственные ценные бумаги (в том числе в условиях финансового кризиса) приводит к снижению их доходности. Для решения этих проблем денежные власти принимают различные меры (увеличение запасов золота, формирование суверенных фондов за счет средств центральных банков), но пока их нельзя назвать достаточными, т.к. они распространяются на сравнительно небольшую долю резервов;

- с усилением влияния стран Азии на конъюнктуру мирового финансового рынка все большую озабоченность вызывает сохраняющаяся в них непрозрачность процесса управления валютными резервами. Центральные банки и суверенные фонды большинства стран региона (за исключением Индии) официально публикуют лишь минимальный объем информации на этот счет.

УДК 388 (519.9-100)

ҚОҒАМДЫҚ СЕКТОР БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІНІҢ РЕФОРМАСЫ ТУРАЛЫ

Ерназарова З.А. э.ғ.к.

ҚР Қаржы Министрлігінің бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік, аудиторлық қызмет әдіснамасы департаменті, Астана қ.

Қазақстан Республикасы Бюджеттік кодексіне, "Қазақстан Республикасының Бюджет кодексін іске асыру жөніндегі шаралар туралы" Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің 2008 жылғы 29-желтоқсандағы № 292-ө үкіміне, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2008 жылғы 6-маусымдағы № 544 қаулысымен бекітілген Нәтижеге бағдарланған бюджетті енгізу жөніндегі іс-шаралар жоспарына сәйкес, мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлік есебі мен қаржылық есептілігінің жүйесін Қоғамдық сектор үшін Қаржылық есептілік стандарттарына (бұдан әрі - ҚСХҚЕС) және есептеу әдісіне сәйкес реформалау бойынша іс-шаралар

жүргізілуде.

Миссиясы - қоғамдық қызығушылыққа қызмет ету, барлық әлемде бухгалтер мамандығын күшейту және жоғары сапалы бухгалтерлік есеп стандарттарын белгілеу арқылы қуатты халықаралық экономиканың дамуына көмек көрсету, олардың қолдануына көмек көрсету және халықаралық деңгейде конвергенциялау болып табылатын ҚСХҚЕС Халықаралық бухгалтерлер федерациясымен (IFAC) әзірленген.

Есептеу әдісімен ҚСХҚЕС-ті ендіру, олардың сақталуы бойынша ақпаратты ашумен бірге, мемлекеттік сектор субъектілерінің ұсынатын

қаржылық есептілігінің сапасының едәуір жоғарылауына әкеледі, ресурстарды бөлу бойынша үкіметпен жасалатын шешімдердің ақпараттық бағалануына мүмкіндік жасайды. ҚСХҚЕС-ті әртүрлі елдермен қолдану бүкіл әлемдік мемлекеттік сектор субъектілерінің қаржылық ақпаратының тек сапасын жоғарлатып қоймай, сонымен бірге, сәйкестендіруді, дәлділікті және есеп берушілікті жоғарлатады.

Қаржы министрлігімен Бюджеттік кодекстің 245-бабымен белгіленген мерзімге сәйкес, 2013 жылдың 1-қаңтарынан бастап мемлекеттік мекемелердің қаржылық есептілігін ҚСХҚЕС-тің есептеу әдісіне сәйкестендіру жұмыстары жүйелі жұмыстар жүргізілуде.

Алдымен Қазақстан Республика Қаржы Министрінің 2009 жылғы

24 шілдедегі №318 "Мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілікті жетілдіру жөніндегі 2009-2013 жылдарға арналған іс-қимыл жоспары" (бұдан әрі - Іс-қимыл жоспары) бұйрығымен мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлік есебін реформалаудың негізгі кезеңдері анықталады.

Сонымен бірге, әдіснамалық негізді әзірлейтін бірінші кезең аяқталып, оның нәтижесінде 2010 жылдың сәуірінде жұмыс тобы мүшелерінің қатысуымен ҚСХҚЕС -ты енгізу сұрақтары бойынша, ҚСХҚЕС -қа сәйкес әзірленген бес нормативтік құқықтық актілердің жобалары таныстырылып және келісуге ұсынылған дөңгелек үстел өткізілді.

Қазіргі уақытта мемлекеттік мекемелермен қолданылатын кассалық есепте, мемлекеттік активтерге инвестрлеу құны көптеген жағдайларда шығын ретінде қарастырылады, ал негізінде мемлекет әртүрлі құрылыс объектілеріне, жалған мемлекеттік субъектілерге салынатын инвестициялар, мемлекеттік активтер көбееді.

Мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлік есебі мен қаржылық есептілігінің саласында нормативтік құқықтық актілерді әзірлеу барысында, мемлекеттік мекемелердің балансында қаржылық инвестицияларды, оның ішінде жалған мемлекеттік субъектілердің инвестицияларын, құрылыс бойынша капиталдандырылған шығындар, ұзақ мерзімді активтерді әзірлеу және қайта құру (негізгі құралдар, материалды емес активтер және т.б.) көрсетуге мүмкіндік беретін ҚСХҚЕС-тің негізгі талаптары ескерілді. Сонымен бірге активтерді басқарудан болатын табыстарды, оның ішінде инвестиция объектісінің алынатын табысының түсу бөлігінде, мемлекеттің акция пакеттерінің дивидендтеріне және жеке тұлғаларға қатысу үлесінің табысы, бюджет табысы болып табылатын мүлікті жалдаудан болатын табыс бөліктерін көрсету қарастырылған.

Есептеу әдісін қолдану қаржылық есептілікте инвестициялық мүлік, биологиялық активтер, алдағы кезең табыстары, активтердің құнсыздануынан және жұмысшылармен демалыстарының қолданбауынан туындаған резервтер және басқа да активтер мен міндеттемелер туралы ақпаратты ашып көрсетуді талап етеді. Есептеу әдісінің негізін салатын принцип болып, кіріс пен шығындардың ара қатынас дұрыстығы принципі табылатынын атап айту керек.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы әділет Министрлігінде тіркелген барлық бұйрықтар БАҚ - да жарияланған және ҚР қаржы Министрлігі сайтында (www.minfin.kz, "ҚСХҚЕС" бөлімінде) орналасқан:

- Мемлекеттік тізілімде 2010 жылы 29-маусымда № 6314 тіркелген "Мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлік есеп шоттарының жоспарын бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2010 жылғы 5-маусымға № 281 бұйрығы;

- Мемлекеттік тізілімде 2010 жылы 26-шілдеде № 6352 тіркелген "Қаржылық есептілікті жасаудың және ұсынудың нысандары мен ережелерін бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2010 жылғы 8-шілдедегі № 325 бұйрығы;

- Мемлекеттік тізілімде 2010 жылы 19-шілдеде № 6339 тіркелген "Бюджеттік бағдарламалардың әкімшілерімен шоғырландырылған қаржы есептілігін жасау ережесін бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2010 жылғы 25-маусымға № 303 бұйрығы;

- Мемлекеттік тізілімде 2010 жылы 25-тамызда № 6443 тіркелген "Мемлекеттік мекемелерде бухгалтерлік есеп жүргізу ережесін бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2010 жылғы 03-тамызға № 393 бұйрығы;

- Мемлекеттік тізілімде 2010 жылы 22-қыркүйекте №6505 тіркелген "Есеп саясатын бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2010 жылғы 7-қыркүйекте № 444 бұйрығы

Қолданыстағы нормативтік құқық актілерге мемлекеттік мекемелердегі жаңа бухгалтерлік есеп жүйесіне сәйкес есептеу әдісімен сәкестендіру бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу жұмыстары жүргізіліп жатыр:

- "Қазақстан Республикасының мемлекеттік мекемелерге арналған бухгалтерлік құжат нысандарының альбомын бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігі Қазынашылық департаменті 1998 жылғы 1-желтоқсандағы № 548 бұйрығы. (120 форма);

- "Мемлекеттік мекемелердің негізгі құрал-жабдықтарының (активтерінің) тозуын бухгалтерлік есепте айқындаудың және көрсетудің тәртібі туралы Ереже" Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігі 1999 жылғы 12-қазан № 553 бұйрығы;

- "Республикалық және жергілікті бюджеттер есебінен ұсталатын ұйымдарында активтерді, материалдық запастарды, ақшаларды, есеп айырысуларды және басқа да баланс баптарына түсудемені жүргізудің тәртібі туралы Нұсқаулықты бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігі Қазынашылық департаментінің 1998 жылғы 23-шілдедегі № 335 бұйрығы және басқалары.

Мемлекеттік мекемелердегі бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептіліктің жаңа жүйесін ендіру және одан әрі сапалы өту мақсатында шаруа операциялары, тану реті, активтер мен міндеттердің кейінгі танылу мен есептен шығару операциялары ашып көрсетілген "Мемлекеттік мекемелердегі бухгалтерлік есеп практикасы" әдістемелік нұсқаулықты әзірлеу жұмыстары жасалды.

Іс-қимыл жоспарына сәйкес келесі шараларды іске асыру жоспарланған:

- ҚСХҚЕС-тің талаптарына сәйкес "Мемлекеттік мекемелердегі бухгалтерлік есеп" бағдарламалық

өнімді жасап, оны барлық мемлекеттік мекемелерде орнату;

- мемлекеттік органдар және олардың республикалық және жергілікті бағыныштағы территориялық бөлімдерінде жаңа бухгалтерлік есеп жүйесін "пилотты" ендіру

- мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлері мен сыртқы және ішкі бақылау жүйесінің қызметкерлері үшін ҚСХҚЕС-ке сәйкес әзірленген нормативтік құқықтық актілер бойынша тиісті оқыту бағдарламаларын, лекциялық кешенді, оқу қоралдарын, тесттер мен тапсырмаларды әзірлеуі және бекітуі;

- мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлері мен сыртқы және ішкі бақылау жүйесінің қызметкерлерін оқыту.

Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2010 жылғы 30-қарашадағы №599 бұйрығымен құрамына бес министрлік және екі аймақ кіретін ҚСХҚЕС-ті ендіру бойынша "пилоттық" бағдарламаға қосылған бюджеттік бағдарлама әкімшілері тізімі бекітілген.

"Пилоттық" бағдарламаға қосылған бюджеттік бағдарлама әкімшілері үшін 2011 жылда "пилотты" ендіру бойынша дайындық шараларын талқылау бойынша дөңгелек үстел өткізу жоспарланған.

Мемлекеттік мекемелер қызметкерлерін оқыту және біліктілігін арттыру мақсатымен, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2007 жылғы 24-шілдедегі № 624 қаулысымен "Қаржы жүйесі органдарының мамандарын даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру орталығы" АҚ құрылды.

"Қаржы жүйесі органдарының мамандарын даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру орталығы" АҚ-мен Қазақстан Республикасы қаржы министрілігімен келісілген бас бухгалтерлер үшін - 80 сағаттық, бухгалтерлер үшін - 48 сағаттық "Есептеу әдісі бойынша ҚСХҚЕС-ке сәйкес бухгалтерлік есеп" оқу бағдарламалары әзірленген

Реформаны іске асыру барысында, Министрлік халықаралық атақты сарапшыларды тарту жолымен, ең үздік халықаралық тәжірибені үлгі ретінде қабылдауға ынталанады. Амстердам университетінің профессоры, Делойт аудиторлық ұйымының серіктесі, қоғамдық секторлар үшін Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары директорлар кеңесінің мүшесі Франс ван Шейктің

қатысуымен 2010 жылдың ақпан айында "ҚСХҚЕС: оларды халықаралық тәжірибеде қолдану" тақырыбы бойынша семинар арқылы бәсекеге қабілеттілікті арттыру жөніндегі USAID жобасы (EREC) шеңберінде ҚСХҚЕС-тің соңғы өзгерістері бойынша 10 күндік семинарлар өткізілді.

Мемлекеттік секторларда бухгалтерлік есеп реформаларының сәтті өтуінің негізгі факторы болып, қазіргі халықаралық талаптармен мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлерінің кәсіби деңгейіне сәйкестігі табылады. Қазақстан-британ сауда өнеркәсіп кеңесінің 14-ші отырысының хаттамасына: Қазақстанда Астана қ. "Қаржы жүйесі органдарының мамандарын даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру орталығы" АҚ-ң жанында CIPFA өкілдігін ашу тармағы қосылған.

Өкілдікті ашу келесі мүмкіндіктерді береді:

мемлекеттік секторлардағы бухгалтерлік есеп саласында Халықаралық деңгейде мойындалған болып табылатын "Certificate in International Public Sector Financial Reporting" сертификаттау бағдарламасын енгізу. Оқу-әдістемелік құралдарымен, баспа құралдарымен алмасуды жүзеге асыру. Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік саласында ұлттық оқытушылық мамандарды даярлауға қатысу.

Бухгалтерлік есептің одан әрі жетілдіру үшін ҚСХҚЕС-тің қажеттілігін ескере отырып, Қазақстан Республикасы Қаржы Министрілігі мен Халықаралық бухгалтерлер федерациясының (АҚШ, IFAC) қоғамдық серторындағы есептің халықаралық стандартты бойынша Кеңес арасында ҚСХҚЕС-тың соңғы нұсқасын мемлекеттік және орыс тілдерге аудару жөнінде келісім шарт жасалды. ҚСХҚЕС-ті орыс тіліне аудару USAID жобасы шеңберінде жүзеге асырылады.

Мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлік есебі мен қаржылық есептілігі бойынша жүргізіліп жатқан реформа жайында www.minfin.kz сайтының "Қоғам секторының халықаралық қаржылық есептілік стандарттары" бөлімінде тұрақты түрде тиісті ақпарат жарияланады.

Әдебиеттер:

1.Справочник МСФООС 2010 года в 2-х томах, МФБ, США,, www.minfin.kz

УДК:338.722

ИСЛАМСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ - ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сатыбалдиева Ж.Ш., лектор кафедры "Финансы и учет"
Казахстанско-Британский технический университет

Бурное развитие исламского банковского сектора в последние годы широко обсуждается и изучается во многих странах. Необходимость исследования вопросов применения методов исламского банковского дела и финансирования продиктована объективными процессами, связанными с геополитической ситуацией во всем мире. Возрастающие спрос на исламские финансовые продукты, а также увеличение численности последователей этой религии влекут за собой качественные изменения экономических

отношений во многих странах. Эти процессы приводят участников финансовых рынков к пониманию перспективности исламского банковского дела, и все большее их количество предпринимает усилия для введения продуктов исламского финансирования в спектр предоставления банковских услуг на местах.

Институты исламской экономической модели уже зарекомендовали себя на мировом финансовом рынке с позитивной стороны. На конец 2003 года в мире насчитывалось порядка 300

исламских банков и финансовых институтов, оперирующих в 38 странах и не только в мусульманских, но и в Европе, США, Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке. Исключая исламские страховые компании (такафул-компаний), инвестиционные фонды и так называемые "исламские окна" в традиционных коммерческих банках, совокупные капиталы исламских банков за период 1993-2003 годов возросли от 53,3 млрд. долл. США до 175,0 млрд. долл. США с ежегодным приростом порядка 23 % .

Расширение интеграционных процессов не могло не затронуть и финансовую систему Республики Казахстан. Происходящие в этом направлении процессы ставят общество перед необходимостью ближе ознакомиться с методами исламского банковского дела. Данная работа преследует цель ввести читателей в круг вопросов относительно одного из наиболее распространенных методов исламского финансирования - мурабаха и рассмотреть перспективы и возможности использования данного вида исламского банкинга в экономике Казахстана.

По результатам исследований организации "Генеральный совет для исламских банков и финансовых институтов (CIBAFI)", расположенной в Королевстве Бахрейн, в 2003 году совокупные активы по контрактам мурабаха среди 116 исследованных банков составили 21,9 млрд. долл. США, или порядка 32% от общей суммы всех контрактов исламских банков. То есть доходы от реализации контрактов мурабаха составляют наибольшую часть всей совокупности контрактов исламского финансирования.

Что же представляет собой контракт мурабаха и в чем заключается привлекательность для исламских банков данного метода финансирования?

Исламское финансирование. Исламское финансирование представляет собой операции, при которых кредитно-ссудные и депозитные услуги предоставляются клиентам на беспроцентной основе. В исламе взимание ссудного процента однозначно запрещено (риба), отказ же от следования этому правилу осуждается Шариатом как ростовщичество. Запрет на куплю-продажу денег имеет глубокое логическое обоснование и вменяется всем участникам экономических отношений: вне зависимости является он кредитором либо заемщиком. Запрещено также свидетельствовать и подписывать данные документы. С точки зрения мусульманского права, имеющего более чем тысячелетнюю историю, мусульманам следует заниматься лишь разрешенными видами бизнеса. Запрет на ростовщичество или процентное вознаграждение (риба) основывается на прямых указаниях, отмеченных в Коране: "Те, которые пожирают рост, восстанут только такими же, как восстанет тот, кого повергает сатана своим прикосновением. Это - за то, что они говорили: "Ведь торговля - то же, что рост". А Аллах разрешил торговлю и запретил рост..." (2:276 [275]) , "Уничтожает Аллах рост и выращивает милостыню..." (2:277 [276]), "О вы, которые

уверовали! Бойтесь Аллаха и оставьте то, что осталось из роста, если вы верующие" (2:278[278]).

Пророк Мухаммад - основатель религии ислам, согласно одному из хадисов , считал взимание процентов явлением в 36 раз худшим, чем супружеская измена. Заметим, что в истории человечества запреты, касающиеся риба, имеют место и в немусульманской литературе: упоминания об этом существуют как в иудаистских религиозных книгах, так и в христианских .

Понятие "кредит" в исламском банкинге несколько отличается от понимания традиционного кредита. Поэтому, если говорить о кредитах, которыми мы привыкли оперировать в повседневной жизни, то таких кредитов практически не бывает. Однако клиентам исламского банка предоставляется финансирование, основанное на принципах участия банка в прибыли и убытках, а также долгового финансирования. Клиенту предоставляется право выбора методов финансирования в зависимости от конечных целей: увеличение мощности бизнеса, приобретение дорогостоящих товаров, лизинг либо просто сбережения собственных средств. Банк в данном случае выступает в роли партнера.

В депозитной политике исламского банка, кроме того, что отсутствует система процентного премирования держателей депозита, существуют два вида текущих счетов: амана (буквально от араб. "аманат" - доверенное на хранение), то есть счета клиентов, на которые банк оставляет 100% резерва денежных средств, так как по условиям контракта клиент может снять средства с этого счета в любое время и в любом ему удобном количестве. То есть, по существу, эти средства вложены в доверительное хранение, при условии оплаты клиентом всех банковских операций, которые клиент проводит со своими средствами. Как правило, они составляют небольшую долю, например, 0,8 % от суммы операции. Второй вид текущего счета - это кард хасан. Основным условием данного вида является то, что все средства счета либо их часть (по желанию клиента) могут быть использованы банком, разумеется, лишь с разрешения владельца, в выгодные инвестиционные проекты. Проекты, как правило, уже имеются в наличии либо представлены банку на рассмотрение физическими и юридическими лицами для их дополнительного финансирования или 100% инвестирования средств в предполагаемый бизнес.

Средства по кард хасан могут инвестироваться в следующие контракты:

- участие в прибыли и убытках - контракты муараба и мушарака;

- долговое финансирование - контракты муараба, иджара, истисна', саям и др.

За непонятными, на первый взгляд, арабскими названиями стоят известные финансовые инструменты, например, контракт иджара не что иное, как аренда или лизинг. Муараба - это контракт по продаже в рассрочку. Истисна' - это заказ на производство товара или услуги. Что касается муарабы и мушараки, то

это, как правило, долгосрочные инвестиционные проекты, используемые в промышленности, строительстве и пр. и требующие вложения крупных средств, предполагаемая прибыль от которых может наступить лишь спустя определенное время. Однако в практике исламского банковского дела данные контракты обладают способностью приносить большую прибыль, которая затем распределяется между всеми инвесторами и владельцами пропорционально вложенным средствам.

Механизм и принципы контракта мурабаха. Как видим, контракт мурабаха относится к группе контрактов по долговому финансированию. Он предполагает возможность клиентам исламского банка воспользоваться его услугами в приобретении дорогостоящих товаров на условиях отсрочки или рассрочки платежа, с учетом торговой наценки на товар.

Доступность и взаимная выгода данного вида партнерства делают этот метод финансирования популярным как среди клиентов, так и среди самих исламских банков.

По мнению авторитетного специалиста по мусульманскому праву, профессора юридического факультета Каирского университета Аль-Азхар, доктора Хусейна Хаммед Хассаана, являющегося президентом Ассамблеи юристов-мусульман Америки, мурабаха является контрактом продажи товара, с учетом затрат и расходов, оплачиваемых продавцом, в дополнение к прибыли, оговоренной между продавцом и покупателем. Прибыль может быть выражена фиксированной суммой или определенной долей от закупочной цены товара. Этот контракт - один из видов продаж, основанных на доверии, который зависит от честности продавца. Если позднее окажется, что он солгал, то покупатель имеет право расторгнуть сделку продажи и получить возмещение.

Вкратце механизм контракта мурабаха состоит в следующем. Клиент обращается в банк с просьбой о покупке какого-либо дорогостоящего имущества или товара. Хотя в принципе контракт мурабаха выполняется и по поводу оказания какой-либо услуги, например заказ на пошив платья либо капитальный ремонт дома (то есть покупка "труда"), однако исламские банки оперируют лишь осязаемыми и дорогостоящими материальными активами, способными приносить ощутимую прибыль для банка. Просьба клиента выражается в одностороннем обещании выкупить у банка предмет договора мурабаха определенного количества и с точной спецификацией, после того как банк вступит во владение им. Одностороннее обещание - это еще не контракт мурабаха, в нем заключается лишь намерение о том, что в случае наличия у банка права владения товаром, клиент купит его у банка по продажной цене с учетом фактических затрат банка плюс однозначно определенной прибыли. После покупки банком товара и доставки его клиенту, заключается непосредственно контракт мурабаха.

Запрещается заставлять клиента покупать товар, если он вдруг передумал это делать, так как обещание - это не покупка, однако это

обязывающее условие. Обязательство возмещается в том, что это лицо должно возместить банку фактический ущерб, нанесенный им вследствие невыполнения данного обещания. Возмещение происходит из гарантийных средств, заранее положенных на депозит банка в качестве залога от заказчика покупки. Однако и оно происходит лишь в случае убытка, понесенного банком при продаже товара третьей стороне. Исламскому банку не разрешается использовать залоговые средства на покрытие так называемого "морального ущерба" либо других расходов, не связанных с прямыми затратами по поводу приобретения товара у поставщика. В случае же выгодной продажи товара третьей стороне, залог полностью возвращается хозяину.

Исламские банки отдают предпочтение данному методу из-за его простоты и относительно низкого уровня рисков по сравнению с другими контрактами исламского финансирования. Профессор Х.Х. Хассаан считает, что реальная причина увеличения числа продаж в рамках договора мурабаха заключается в том, что эта форма операции ближе к тем, которые использовались персоналом исламских банков в период их работы в традиционных коммерческих банках. Кроме того, контракт мурабаха, по сути, ближе к тем формам операций, которые используются на практике международными финансовыми институтами, кредитующими под проценты.

Перспективы и возможности использования контракта мурабаха в Казахстане ожидают больших результатов. Тридцатилетний опыт работы с инструментами исламской экономической модели предоставляет возможность осуществления анализа их экономической эффективности. Учитывая повышенную степень риска возвратности капитала в исламском финансировании, сделка мурабаха, в отличие от остальных контрактов, привлекательна следующими позитивными моментами:

- относительная краткосрочность, то есть возвратность капитала по времени, как правило, небольшая;
- снижение рисков за счет обеспечения гарантий возвратности капитала (залог);
- низкий процент издержек для банка;
- широкий спектр материального актива, имеющего возможность быть предметом контракта, что в свою очередь предоставляет больше возможностей для расширения клиентской базы. Например, в контрактах исламского финансирования истисна' предметом договора может быть лишь изготовление уникальных товаров с особой спецификацией. А контракт иджара представляет собой аналог финансового лизинга, касающегося материального актива;
- относительная схожесть данного метода исламского финансирования с потребительским кредитованием в традиционном коммерческом финансировании с использованием процентных отношений.

Признанный российский специалист по

исламскому банковскому делу, кандидат экономических наук А.Ю. Журавлев отмечает еще один аспект популярности данного вида исламского финансирования - это "возможность сопоставления ее со среднерыночной процентной ставкой как ориентиром для определения финансовой эффективности банка".

Что касается применения метода исламского финансирования мурабаха в Казахстане, то отмеченные выше моменты привлекательности вполне могут быть существенным доказательством возможности использования их в практике банковского дела на финансовом рынке страны. Однако для полномасштабного введения данного принципа в сферу банковских услуг требуется несколько условий:

1. Наличие правовой базы, регламентирующей правомочность использования данных инновационных методов финансирования, а также регулирующей механизмы их использования.

2. Наличие финансовых институтов экономики (банки, инвестиционные фонды, страховые компании и др.), предоставляющих данные виды финансовых услуг.

3. Наличие навыков работы методами исламского финансирования у персонала финансовых учреждений.

4. Информированность населения страны (т.е. клиентской базы) о методах и механизмах действия контракта мурабаха.

5. Оснащенность информационно-технологическими ресурсами, модифицированными к работе с новыми инструментами финансирования.

6. Наличие специалистов по мусульманскому праву, способных делать заключения по экономическим вопросам с позиций Шариата.

Несложно заметить, что использование методов исламского финансирования в практике финансовых учреждений страны позволит привлечь внутренние финансовые ресурсы, которые на данный момент не вкладываются в банковскую систему Казахстана многими гражданами - последователями ислама - из-за ограничений, не позволяющих канонами веры участвовать в сделках, использующих ссудный процент. На данный момент не существует статистических данных на этот счет, вследствие того, что не ведется учет такого рода данных. Однако совершенно очевидно, что потенциал незадействованных в банковской системе финансовых средств мусульман страны достаточен для того, чтобы приложить усилия для их привлечения в экономику страны в качестве внутреннего резервного капитала.

Кроме того, широко известен факт необходимости вливания инвестиций в экономику Казахстана. В некоторых случаях, особенно если речь идет об инвестициях из стран, сотрудничающих с Казахстаном в рамках заключенных международных соглашений, для нашего государства могло бы быть целесообразным оперировать механизмами финансирования на условиях, предлагаемых инвесторами. В практике такого сотрудничества

можно отметить экономические взаимоотношения со странами-участниками ОИК (Организация Исламская Конференция). Учитывая, что Казахстан является членом Исламского банка развития (ИБР) с 1993 года, и при условии тесного и взаимовыгодного сотрудничества со странами-участниками ИБР, могут быть использованы инвестиционные возможности богатых ресурсами исламских стран.

Развитие информационных технологий во всем мире развернуло глобализационные процессы с немыслимой скоростью и в невиданных масштабах. Теоретики развития цивилизации отмечают и позитивные, и негативные стороны этого процесса. Однако очевиден факт, что общество, отвергающее или не оценивающее в должной степени необходимость интеграционных процессов, а также проявляющее инертность в этом отношении, обрекает себя на то, чтобы жить на задворках цивилизации.

Исламские методы финансирования, войдя в мировой финансовый рынок, прочно заняли свою нишу. А темпы развития этого процесса говорят сами за себя. Кроме того, как известно, Международный валютный фонд использует исламский динар, валюту Исламского банка развития в качестве так называемого СДР (специальное средство размена). Это не что иное, как высокая оценка и признание мировым финансовым рынком исламских методов финансирования. Использование метода исламского финансирования мурабаха может стать для нашей страны еще одним способом интеграции в международное финансовое сотрудничество.

Безусловно, Казахстану, богатому энергетическими ресурсами, следует это принимать во внимание в процессе интеграции в мировое сообщество для того, чтобы укрепить понимание общих ценностей и принадлежности к общему социальному и культурному пространству, тем самым реализуя стратегические программы развития государства.

Литература:

1. Коран / Пер. с араб. академика Крачковского И.Ю. - М.: МНПП "Буква", 1991.
2. Islamic Finance Directory. General Council for Islamic Banks and Financial Institution (CIBAFI). Bahrain Monetary Agency. - Manama, 2004.
3. Хассаан Х.Х. Исламские инвестиции и методы финансирования. - Вып. 2. - Мэриленд: АЮМА, Колледж Парк, 2003.
4. Журавлев А.Ю. Принципы функционирования исламских банков / Исламские финансы в современном мире: экономические и юридические аспекты / Под ред. Р.Беккина. - М.: Умма, 2004.
5. Кардави Ю. Дозволенное и запретное в исламе / Пер. с араб. М. Саяхетдинова. - М.: Андалус, 2007.
6. Shari'a Standards. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). - Manama, 2007.

АНАЛИЗ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО
ОБОРУДОВАНИЯ

Кемельбаева С.С., к.э.н., PhD, доцент

Правительство продекларировало задачу построения в Казахстане конкурентоспособной в международном контексте медицины и здравоохранения. В частности, программа "Саламатты Қазақстан", разработанная по поручению Главы государства - наряду с госпрограммами по ФИИР, развития образования и развития государственного языка является одной из ключевых государственных программ. Кроме собственно медицинского обслуживания населения, это означает расширение рынка национальных производителей медицинской техники, изделий медицинского назначения и лекарственных средств. Каковы перспективы развития этого рынка? Будет ли в Казахстане создана конкурентоспособная отрасль или он обречен навсегда остаться на периферии мирового развития? Ответы на эти вопросы попробуем найти в представленной ниже статье, для написания которой были использованы материалы интервью с производителями и поставщиками медицинского оборудования, медицинской техники и изделий медицинского оборудования и проведенного анализа рынка.

Казахстанский рынок медоборудования и медтехники, который оценивается приблизительно в 200 млн долл в год, формируют главным образом импортеры, доля казахстанского содержания очень низка - по официальным данным около 10% от общего объема. По мнению импортеров, показатели казсодержания на самом деле очень завышены, по факту это лишь десятые доли процента. Между тем правительство все чаще озвучивает задачу необходимости расширения казсодержания и поддерживает эту политику на практике, предусматривая различные рычаги мотивации, в частности, скидки. Однако проблема, по крайней мере, в рассматриваемой отрасли, гораздо глубже, и подобные механизмы вряд ли будут способствовать ее решению. Производство медтехники - одна из самых наукоемких отраслей, она требует огромных финансовых и интеллектуальных инвестиций. В Казахстане же медицинская наука всегда была провинциальной, а научные разработки были и остаются вторичными. Думается, причина отчасти кроется в самом подходе к науке, изначально принятом в СССР, - она развивалась в НИИ, оторванных от реальной практики и вузов, вследствие чего носила в основном фундаментальный характер. Однако как показывает опыт западных стран, медицинская наука наиболее успешна при синергии с вузами и бизнесом, простое наращивание госфинансирования вряд ли будет способствовать ее развитию в правильном направлении.

Тем не менее, даже не имея серьезной научной базы, можно просто собирать медтехнику из завозимых комплектующих, что делают многие

страны и единичные производители в Казахстане. Однако основная проблема состоит даже не в том, что отечественные компании не готовы производить оборудование, а по большей части в ограниченности самого рынка в стране. Насытить внутренний рынок, вложив в развитие производства серьезные инвестиции, теоретически можно очень быстро. Однако, далее встает вопрос сбыта, а он гораздо каверзнее: очевидно, что чтобы продвинуть бренд даже в странах третьего мира, необходимо еще больше средств, чем для производства, - системное участие в международных выставках, форумах, пиар в серьезных международных изданиях, что очень дорого и не по силу отдельным производителям, по крайней мере без помощи со стороны государства.

Не менее актуален и вопрос конкурентоспособности казахстанской продукции. Увы, на текущий момент страна не располагает возможностями, физическим и интеллектуальным капиталом, необходимыми для производства конкурентоспособного медицинского оборудования и даже изделий медресничения (за исключением отдельных наименований - защитных масок, медицинской одежды, медицинской мебели и т.д., более-менее успешно выпускаемых отдельными отечественными производителями). Большая часть выпускаемой продукции производится из импортируемых составляющих. Как производители, так и поставщики медоборудования однозначно сходятся на том, что для выпуска конкурентоспособной продукции необходимы серьезная государственная поддержка и импорт зарубежных технологий. В текущей ситуации, принимая во внимание, что производство медоборудования и изделий медресничения не является приоритетом для государства и в ближайшее время ждать с его стороны решительных действий по поддержке отрасли (что впрочем, оправдано) не приходится, единственной возможностью решения проблемы насыщения отечественных медучреждений видится импорт.

Следует отметить, что несмотря на серьезный количественный рост частных медицинских учреждений, имевший место в последние годы, большинство импортеров медтехники по-прежнему ориентировано на более перспективный в части финансирования государственный сектор, который по отдельным оценкам экспертов покрывает в денежном выражении порядка 90% рынка. Немаловажным в этом ключе остается все еще актуальный вопрос прозрачности и эффективности финансирования через систему госзакупок и тендерные схемы Министерства здравоохранения.

Принципиальную разницу при работе с государственными и частными медучреждениями отмечают все операторы рынка. В отличие от

государственных, частные клиники гораздо более ориентированы на рынок, быстрее переходят на современные стандарты не только обслуживания, но и управления, нанимая профессионалов с экономическим, управленческим образованием. Специалисты, владеющие навыками менеджмента, маркетинга, ведения бизнеса более верно с точки зрения коммерческой рентабельности организуют бизнес-процессы в лечебном учреждении, чем сами медики, не обладающие подобными знаниями. Кстати, западные вузы, давно поняв специфику этой отрасли, стали готовить специалистов управления в медицинской сфере (Healthcare Management), казахстанские же вузы готовят только медиков или управленцев без узкой специализации. Работа поставщиков медоборудования с частным сектором основана на рыночном подходе, предполагающем ответственность по исполнению обязательств, гарантийных сроков и прочему, чего нет в работе с государственными медицинскими учреждениями, которые ориентированы исключительно на систему госзакупок. Ее особенность состоит, во-первых, в ориентации главным образом на цену, во-вторых, в многоуровневости - врач, определяющий необходимость того или иного оборудования, главврач, формирующий заказ на него, департамент здравоохранения, выделяющий средства для закупок, Минздрав, который принимает окончательное решение по бюджету. И на всех этих уровнях далеко не всегда выработан согласованный план закупок, что приводит к тому, что вынужденная на первый взгляд система по факту оказывается непрозрачной и не всегда эффективной. В итоге в госмедучреждениях зачастую образуются склады дорогостоящего оборудования, которое используется как тумбочки или подставки под телефоны. Для урегулирования этой проблемы с 2009 года был осуществлен переход на централизованный закуп лекарственных средств, а с 2011 года - и медтехники, который осуществляется через ТОО "СК-Фармация". Увы, практика подобной работы уже успела продемонстрировать свои недостатки: так, из процесса закупок практически оказались исключены врачи госмедучреждений как конечные пользователи оборудования, а добиться планируемой прозрачности и эффективности пока не удалось.

Компаниям, ориентирующимся на гораздо более трудоемкий и малоперспективный в части финансирования рынок частной медицины, приходится применять более продвинутые рыночные методики - формировать спрос как со стороны клиентов (клиник), так и со стороны пациентов этих клиник методами прямого маркетинга, стимулирования спроса, других механизмов, хотя в целом на текущий момент и для государственной, и для частной медицины вопрос обеспеченности медоборудованием стоит очень остро, в связи с чем, импорт медоборудования и медтехники весьма перспективен, даже несмотря на высокий уровень конкуренции в отрасли. Рассматриваемая отрасль - похоже, одна из немногих, операторы которой видят радужные перспективы от вступления Казахстана в Таможенный Союз и ЕЭП. Так, наиболее продвинутые участники рынка начинают

осваивать российский рынок, гораздо более емкий и менее зарегулированный в части государственной разрешительной политики. Субъективные оценки операторов рынка впрочем подтверждаются и отдельными исследованиями, в частности данными Регионального проекта USAID по либерализации торговли и таможенной реформе (RTLС) "Мониторинг затрат, времени и документов для экспорта и импорта", проведенного Исследовательским центром Сандж. Так, казахстанским экспортерам в среднем нужно 10 документов, 81 день и 3 тысячи долларов, чтобы отправить 20-футовый контейнер своим заказчиком, тогда как в Беларуси и России количество документов - 8, затраты - чуть более полутора тысяч, а время в Беларуси 15 дней, а в России - 36. Чтобы ввезти товар в Казахстан, нужно предоставить 12 документов, потратить на это 67 дней и 3 тысячи долларов. Хотя в России требуется даже больше документов для оформления импорта, однако, временные и денежные затраты значительно ниже. По показателям денежных затрат Казахстан опережает всех соседей, за исключением Узбекистана.

Не менее сложной представляется государственная разрешительная политика на рынке медоборудования - лицензирования и регистрации. Процедура включает получение разрешения на ввоз, внесение в реестр лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, в реестр средств измерений в ГОСТе. В этой связи крупным поставщикам приходится держать целый штат, занимающийся оформлением разрешительных документов в государственных инстанциях. Такие перегибы регулирования практически сводят на нет дополнительную маржинальность поставки медоборудования, возникающую вследствие отсутствия НДС и таможенной пошлины. При этом медтехника не подлежит обязательной сертификации, в результате чего в страну везется много элементарно некачественного, бракованного оборудования. По словам экспертов, законодательства, регулирующего рынок, фактически нет, либо оно морально устарело. До сих пор, по сути, нет разделения между медтехникой и лекарственными средствами, лицензирование и регистрация медтехники осуществляется Комитетом контроля медицинской и фармацевтической деятельности Минздрава - той же структурой, которая контролирует фармацевтику. В этой связи для операторов рынка перспектива перехода на российский формат регулирования выглядит заманчивой.

Рынок медоборудования весьма специфичен - прежде всего в силу высокой наукоемкости и скорости морального устаревания. Крупные мировые производители медоборудования меняют линейку продукции как минимум каждые три года, ведущие клиники мира тоже стремятся к постоянному обновлению своих фондов, чего нельзя, однако, сказать о ситуации в Казахстане, которая характеризуется значительными оборотами, но небольшой емкостью. Так, со слов руководителя ТОО "ОрдаМед Центральная Азия" Еркина Длиметова, Казахстан потребляет, например, всего 150 электрокардиографов в год -

это предел насыщения. Для России, допустим, по тем же электрокардиографам величины в десятки раз больше.

В развитых странах действуют рынки так называемого секонд-хенд оборудования - когда учреждение, приобретая новую медтехнику, продает старую по остаточной цене, чаще всего в клиники ниже уровнем или в третьи страны. Существует понятие "восстановленного оборудования" - бывшая в употреблении техника восстанавливается производителем и перепродается по цене порядка 50-60% от первоначальной стоимости. Но крайне низкая остаточная стоимость оборудования вследствие его стремительного морального износа не соразмерна с отдачей, в связи с чем в Казахстане, в лучшем случае, компании-поставщики разбирают его на запчасти для ремонта, в худшем - оно остается гнить на складе. Перспективы перепродать такую технику практически нет, рынок оборудования секонд-хенд в Казахстане оценивается в десятые доли процента. Другой эффективный маркетинговый прием, применяемый на рассматриваемом рынке развитых стран - принцип trade-in по тем же причинам оказывается на казахстанском рынке невыгодным. Перспективы развития лизинга также весьма туманны - возможности заложить по лизинговой схеме медоборудование в силу его быстрой моральной изнашиваемости фактически нет. Те же частные клиники, для которых покупка дорогостоящего оборудования - зачастую непростое финансовое решение, вынуждены обращаться в основном за банковским кредитом. Недешевая его стоимость опять же напрямую отражается на себестоимости медицинских услуг населению.

Еще один неоднозначный вопрос - есть ли в стране специалисты, способные воспринимать

новинки рынка медтехники? На текущий момент все операторы рынка, включая и сами медучреждения и поставщиков и производителей оборудования и медицинских изделий испытывают серьезный кадровый голод в части специалистов с современными квалификациями. Кроме того эффективность потребителей - медучреждений напрямую зависит от качества менеджмента, т.е. очень субъективна. На сегодняшний день в Казахстане медицина продолжает оставаться практически полностью в госсекторе, несмотря на то, что отдельные ее области (в частности, стоматология) в большей степени переданы в частую сферу. Между тем уровень государственного финансирования здравоохранения существенно ниже аналогичных международных показателей. Политика государства направлена на то, чтобы снять значительную часть бремени финансирования медицины с государственного сектора экономики и параллельно наращивать объем государственного финансирования отрасли до рекомендуемого Всемирной организацией здравоохранения стандарта в 5% от ВВП (для сравнения - в европейских странах эти затраты составляют порядка 7-9%, а в США - около 15%). К слову, критерий в 5% разработан не для развитых, а для развивающихся стран.

Как результат, уровень финансирования казахстанских клиник, в том числе частных, не позволяет им гнаться за техническими новинками, как правило, они обновляют оборудование лишь по мере необходимости. Перспектива увеличения емкости рынка возможна, только если государство будет в большей степени финансировать программы модернизации медоборудования и масштабной переподготовки специалистов.

УДК: 614+364.05

ҚАЗІРГІ ТАҢДА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Р.Қ.Берстембаева э.ғ.к., доцент

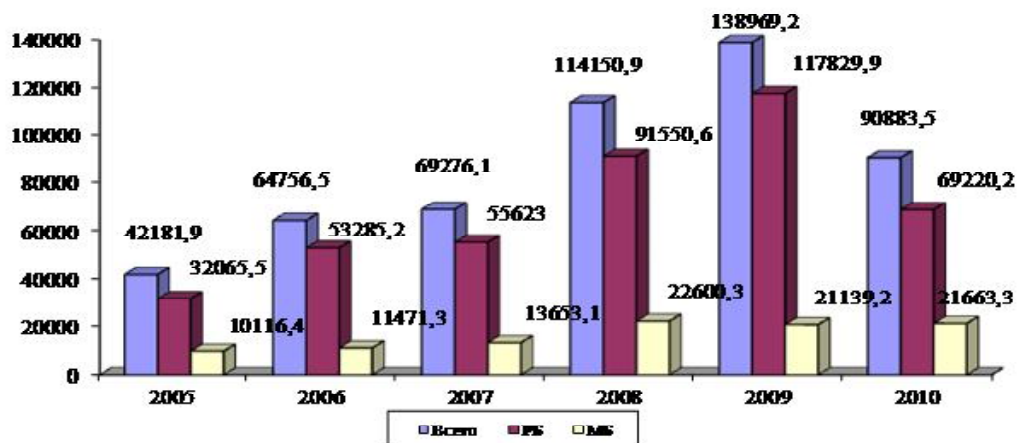
*Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
Ұлттық Университеті, Астана қ.*

Қазақстанда денсаулық сақтау жүйесін басқару механизмін бағалау саласында белгілі тәжірибенің жинақталды. Н.Ә.Назарбаевтың 2004 жылдың 19 наурызындағы Қазақстан халқына Жолдауында 2005-2010 жылдарға денсаулық сақтауды реформалау мен дамытудың Мемлекеттік бағдарламасын өңдеу мен енгізу тікелей тапсырма берді.

Жүргізілген талдау денсаулық сақтау жүйесіне, оның ішінде медициналық білімге мемлекеттік шығындар көлемінің 2004 жылы 134,7 млрд. теңгеден 2008 жылы 377,5 млрд. теңгеге дейін теу абсолютті есептеуде ғана емес, сонымен қатар жалпы ішкі өнімге қатысты пайыздық шамада артқанын көрсетеді (2004 жылы 2,3%-дан 2008 жылы 2,4%-ға дейін). Соңғы жылдары халықтың жан басына шаққандағы денсаулық сақтау шығындары да белгілі өсімге

ие болды: 2004 жылы - 8740 теңге, 2005 жылы - 12298 теңге, 2006 жылы - 15184 теңге, 2007 жылы - 20196 теңге, 2008 жылы - 24251 теңге [1, б.419].

Денсаулық сақтау ресурстарын тиімді пайдалануды жақсарту бойынша шараларды жағымды қарқын ретінде атап өтуге болады, олар: соңғы нәтиже алуға бағдарланған қаржыларды басқару жүйесінің енгізілуі, максималды бағдарламалық консолидация, медициналық ұйымдардың автономдылығы бойынша шаралардың қабылдануы мен тарифтік саясаттың жетілдірілуі. Сонымен қатар, маңызды жағымды бағыттар болып медициналық көмекке тарифтерді қалыптастыру әдістемесінің өңделуі табылады, оның ішінде тарифтер құрамына активтерді сатып алуға амортизациялық аударымдарды енгізу.



Сурет 1 - 2005-2010 жж. Қазақстан Республикасындағы денсаулық сақтауды реформалау мен дамытудың Мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру шығындары (мың теңге)

Денсаулық сақтау ресурстарын тиімді пайдалануды жақсарту бойынша шараларды жағымды қарқын ретінде атап өтуге болады, олар:

- соңғы нәтижені алуға бағдарланған қаржыларды басқару жүйесінің енгізілуі;
- максималды бағдарламалық консолидация;
- медициналық ұйымдардың автономдылығы бойынша шаралардың қабылдануы мен тарифтік саясаттың жетілдірілуі;
- медициналық көмекке тарифтерді қалыптастыру әдістемесінің өңделуі, оның ішінде тарифтер құрамына активтерді сатып алуға амортизациялық аударымдарды енгізу.

Денсаулық сақтауды қаржыландыру жүйесінің жетілдірілуі медициналық ұйымдардың бөлінетін қаржыларды рационалды да тиімді пайдалану барысында олармен ұсынылатын қызметтердің көлемі мен сапасын қаржыландыру көлемінен тығыз тәуелділігін қарастырады. Сонымен қатар, қаржыландыру жүйесі көрсетілетін медициналық көмек деңгейі мен сапасына қатысты адекватты да уақытылы болуы тиіс.

Денсаулық сақтауға мемлекеттік шығындардың артуына қарамастан, 2010 жылы ЖІӨ-ге қатысты деңгейі 2,3% болуы денсаулық сақтаудың тұрақты дамуы үшін жеткіліксіз болып қалады (БДҰ мәліметтері бойынша ЖІӨ-нен 5%-дан кем емес). Жағдай аймақтар бойынша ресурстардың тең бөлінбеуімен күрделенеді, осылайша 2010 жылы бір тұрғынға шаққандағы ақысыз медициналық көмектің кепілдендірілген көлеміне (МККК) шығындар 8 437 теңгеден 15 979 теңгеге дейін құраған. Бағалау мәліметтері бойынша нормативтер шеңберіндегі қамтамасыз етілмеген көлем 114,0 млрд.тенгеден

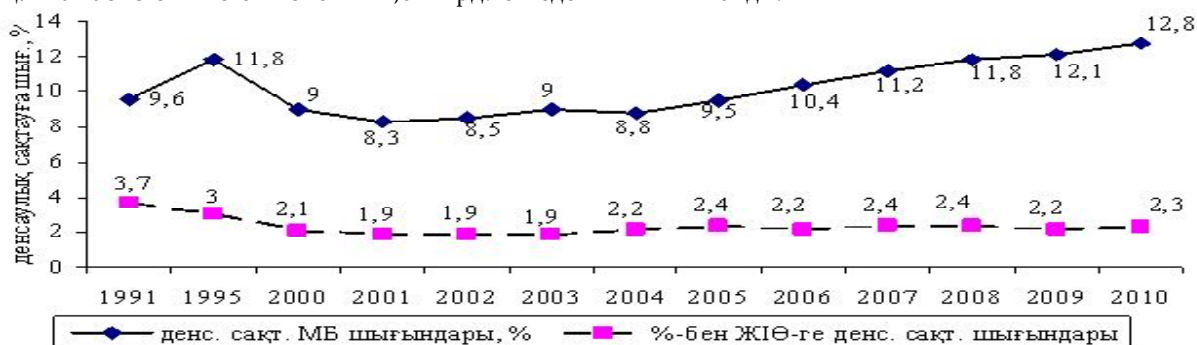
асады [2, б.312].

Жыл сайынғы артуына қарамастан, МККК қаржыландыру қосымша шығындарды талап етеді. Сонымен қатар, негізгі мәселелер тек ресурстардың жетіспеуімен ғана емес, сонымен қатар олардың пайдалану тиімділігінің төмендігімен де байланысты, яғни бүгінгі күні денсаулық сақтауды басқару мен қаржыландыру оның тиімділігіне емес, желінің қуаттылығын қолдауға бағдарланған. Нормативтік-құқықтық базаның жетілмеуін, денсаулық сақтау менеджерлерін әлсіз даярлауды қаржыландырудың тиімді механизмдері жеткіліксіз пайдаланылуда. Бұл медициналық қызметтер көрсетудің төменгі сапасын, сонымен қатар салынатын қаржы қаражаттарының төменгі тиімділігін дәлелдейді.

Қазақстанда медициналық қызмет көрсетудің қол жетімділігі мен сапасына кепілдік беретін денсаулық сақтау жүйесінің тиімді қызмет етуі мақсатында келесілер қажет:

- мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылатын ақысыз медициналық көмектің кепілдендірілген көлемі;
- міндетті медициналық сақтандыру;
- ақысыз медициналық көмектің кепілдендірілген көлемі мен міндетті медициналық сақтандыру бағдарламасында қарастырылмаған ерікті медициналық сақтандыру.

Елдің экономикалық жағдайының тұрақтануы мен экономикалық өсім денсаулық сақтауға мемлекеттік бюджет шығындарын айтарлықтай арттыруға мүмкіндік берді. Алайда, денсаулық сақтауға мемлекеттік шығындардың жыл сайын артуына қарамастан, олардың ЖІӨ-гі үлесі минималды.



Сурет 2 - 1995-2010 жылдардағы денсаулық сақтауға мемлекеттік бюджет шығындары, (%)-бен

Әрекет етуші бағдарламалардың негізінде денсаулық сақтауға мемлекеттік шығындардың артуы (2010 жылы ЖІӨ-ге қатысты 2,3%) денсаулық сақтаудың тұрақты дамуы үшін жеткіліксіз болып табылады. Қазақстандық денсаулық сақтау жүйесінде аталмыш саланы қаржыландыру механизмін реформалауға, ұсынылатын медициналық қызметтер сапасын арттыруға лайықты назар аударылуда [2, б.314].

Әлеуметтік бағдарланған нарықтық экономика жағдайында Қазақстан Республикасындағы денсаулық сақтауды қаржыландыру жүйесіне қатысты жаңа тәсілдемелерді талдай келе, МККК қаржыландырудың әрекет етуші жүйесін қарастыру қажет (ақысыз медициналық көмектің мемлекеттік ұйымдары) [3, б.432].

Денсаулық сақтауды қаржыландырудың аталмыш жүйесіне сәйкес қаржыландыру азаматтарды әкімшілік бекіту (территориялық) қағидасы бойынша жоспарланады, яғни бекітусіз клиникаға беру жағдайында пациент шығындарды төлеуге мәжбүр болады, яғни көлеңкелі төлемдер. Сондықтан МККК әрекет етуші моделін әрі қарай жетілдіру үшін төмендегілерді қамтитын денсаулық сақтаудың Бірегей ұлттық жүйесін құру ұсынылған болатын:

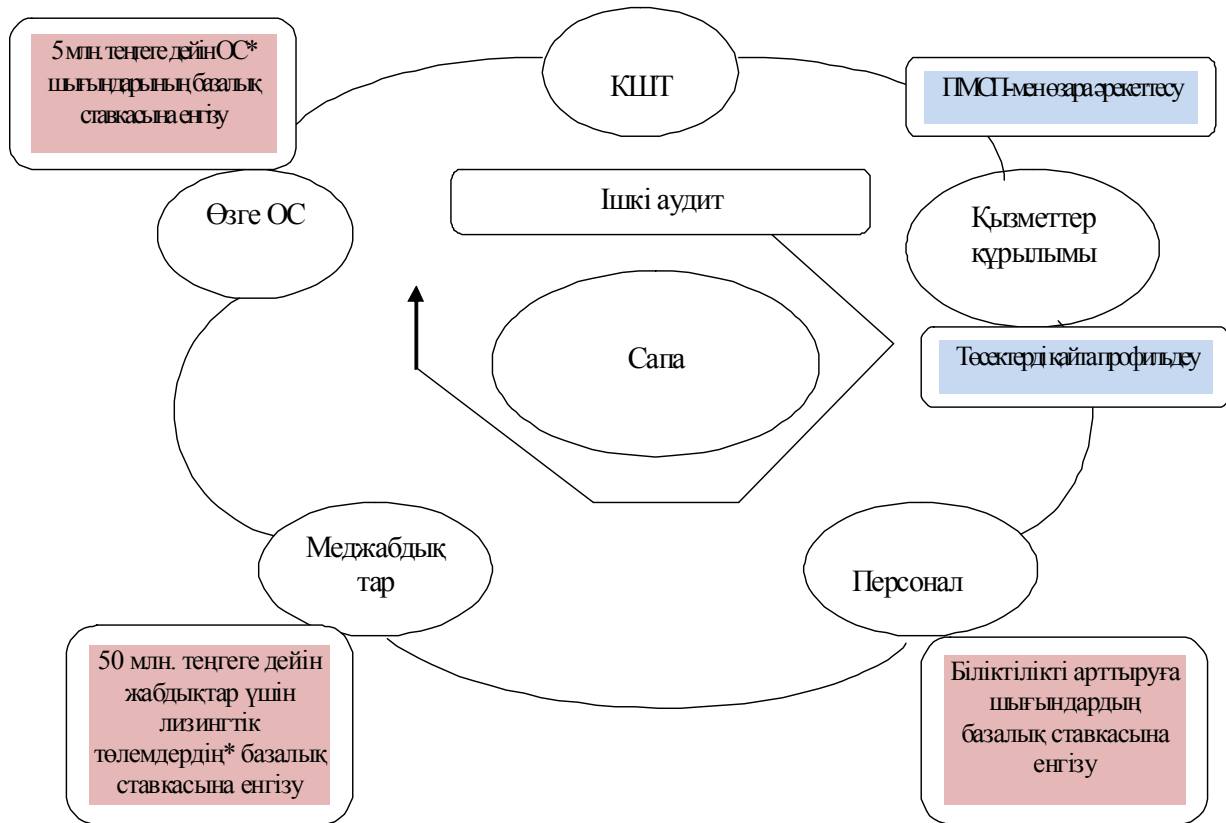
- медициналық қызметтер көрсетудің бәсекелік ортасын қалыптастыру;
- пациенттің дәрігерді және медициналық ұйымды еркін таңдауы;
- көрсетілетін медициналық қызметтердің мөддірлігі (нақты шығындар бойынша төлем)
- соңғы нәтижеге бағдарлану.

Ағымдық даму кезеңінде республикадағы

бюджеттер әлеуметтік бағдарланған, нәтижелілікті арттыруға бағдарланған болды, бұл, өз кезегінде, денсаулық сақтау саласын қаржылық қамтамасыз ету үшін аса маңызды болып табылады. Бюджет ресурстарының рационалды да тиімді пайдаланылуын ұйымдастыру кез-келген заманауи қоғамда қажет, себебі экономика қызмет етуінің оптималды параметрлеріне қол жеткізуіне және денсаулық сақтау саласының алдындағы басымды мәселелерді шешуге айтарлықтай ықпал етеді.

Егер Қазақстан Республикасындағы денсаулық сақтау саласын қаржыландыру жүйесінде клиника-шығындық топтар (КШТ) қолдану мен оның тиімділігін қарастыратын болсақ, онда КШТ -ға көшудің тиімділігі бар екенін байқауға болады, себебі МЭТ-ң КШТ-дан басты айырмашылығы КШТ барысында көрсетілген қызмет үшін ақының медициналық ұйым үшін спецификалар бойынша өтемен қалыптаспайтынын тұрады. Егер МЭТ барысында ұйымның спецификалары бойынша шығындары әр қызмет сомасынан қалыптасса, ал КШТ барысында ұйымда иелігінде айтарлықтай мол қаржы қаражаттары болады. Яғни, егер МЭТ барысында клиника басқармасы МЭТ және ҚШҚ жоспарымен шектелсе, ал қазір тек ҚШҚ жоспарымен ғана шектеледі.

Осылайша, КШТ бойынша төлем жүргізу барысында, әсіресе ПХВ барысында, персоналға дифференциацияланған еңбекақы төлеу мен оларды мотивациялау үшін жағдай жасалады. КШТ - бұл клиника үшін тиімді. 4 суретте ақшыл қызыл түспен клиника алатын қосымша артықшылықтар көрсетілсе, ал көгілдір түспен КШТ -дан максимум пайда алу үшін ондағы мүмкіндіктер көрсетілген [4, б.356].



Сурет 4 - Қаржыландыру жүйесінде КШТ қолданудың тиімділігі

4 суретке сәйкес біз КШТ қолданудан медициналық көмектің сапасы мен қол жетімділігінің артуы төмендегілерге әкелетінін айта аламыз:

- ПМСП-мен өзара әрекеттестік;
- төсектердің қайта профилденуі;
- ресурс жинақтау;
- технологиялардың дамуы.

КШТ барысында өтем топтағы шығындардың орташа деңгейі бойынша жүреді. Егер МЭТ барысында пациенттің барлығы өтелген жағдайда, яғни клиникаға келген қаражаттың барлығы жұмсалғанда, ал КШТ барысында төлем топтағы орташа құннан есептеледі - осылайша, үнемдеу базасы пайда болады. Сонымен қатар, КШТ барысында бір төлем ішінде типтер бойынша шығындар жазылмаған. Осының есебінен ұйымда науқастар ағындарын басқара отырып, дифференциацияланған енбекақы үшін пайданы алу мен жинақтау мүмкіндігі туындайды.

КШТ бойынша төлем жүргізе отырып, біз неғұрлым арзан жағдайлармен неғұрлым қымбаттарын жабамыз. КШТ аталмыш версиясы МЭТ-р бойынша есептелгендіктен, МЭТ-р бойынша төлем КШТ бойынша жалпы төлемге абсолютті тең. Мұндағы бір жағдай - бұл клиникалардағы пациенттердің алуан түрлілігі. Емделуі шығынсыз болатындар бар, яғни "арзан" пациенттер. Өте шығынды пациенттер де бар, яғни "қымбат" пациенттер. Әр КШТ салмағы орташа КШТ үшін төлемнің арзан және қымбат жағдайларды ескергенде орташа шығындар сомасына тең болатындай есептелген.

КШТ нәтижелі қолдану үшін макро жағдайларды ұстану:

- стационарлар тобы үшін шоғырландырылған бюджетті қалыптастыру және қаржыландырудың бірегей ережелерін бекіту;
- пациенттер ағынын қайта бөлу мен аталмыш стационарлар арасында қаржыландыру механизмін өңдеу;
- стационарлар жүйесі бойынша емханалық көмекті рационализациялауға арналған әкімшілік-басқару шараларын өңдеу, ал стационарлар ішінде ЛПУ жүйесінің өнімділігін арттыру шараларын өңдеу;
- емханалық төсектер санын мүмкін болатын қысқарту барысында денсаулық сақтаудың

аймақтық бюджетінің сақталуына кепілдік беретін әкімшілік шараларды өңдеу және үнемделген қаражаттарды өзге бағдарламаларды қаржыландыруға бағыттау [5, б.12].

КШТ-ға негізделген қаржыландыру жүйесі орташа аймақтық тариф бойынша ауруханалармен есептесуді қарастырады, яғни әр жазылып шыққан пациенттің үшін стационар аталмыш ауруханалық жағдай тиесілі болатын клиникалық жіктеме бойынша қалыптасқан шығындарға қатысты стационарлар тобы бойынша орташаға тең өтем алады. Орташа тарифті енгізу, біртекті қызметтерді қаржыландыру үшін бірегей ережелерді бекіту, қаржыландырушы ұйым мен ЛПУ желісі арасында әріптестік қатынасты қалыптастыру - ішкі қызметтер нарығын қалыптастыру көшу кезеңі мен медициналық көмек түрлері бойынша қаржыландырудың тең бөлінуін білдіреді. Шаралардың саналы ілеспелілігі мен аталмыш әдістемені өмірге енгізумен байланысты мәселелерді шешу табысқа қол жеткізіп, аталмыш әдісті емдеу-профилактикалық мекемелер үшін тартымды болуына мүмкіндік береді [6].

Әдебиет:

1. Анализ состояния и перспективы развития системы здравоохранения Казахстана // Вестник МКТУ №1, 2009, №1 - с.419-426.
2. Показатели, тенденции, проблемы, научно обоснованные подходы к совершенствованию, современные модели профилактической системы здравоохранения. - Алматы, 2010. - 312 с.
3. Развитие институциональной среды в условиях модернизации здравоохранения Казахстана // Вестник МКТУ №1, 2011 №1 - с.432-438.
4. Проблемы политики бюджетных расходов в системе здравоохранения региона. Научный сборник "Перспективы развития финансовой системы Казахстана в процессе интеграции в мировое сообщество" Караганда КЭУК, 2009.- 0,4 п.л.
5. Абдрахманова Б.К. Совершенствование организации, управления и финансирования медицинской помощи в ЕНСД // Автореферат - 2011
6. Постановление Правительства РК от 10 февраля 2010 года №81 Стратегический план Министерства здравоохранения Республики Казахстан на 2010-2014 годы

УДК 316.347

ИНСТИТУТ РЕЛИГИИ КАК ОСНОВА НОРМАТИВНОГО ПОРЯДКА

Пунтус Е.А., младший научный сотрудник НИИ ЭПИ
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г Караганда

Религия представляет собой сложный многогранный феномен, изучение которого становится особенно важным в связи с кардинальными трансформациями, которые переживает большинство современных обществ. Смена знака в отношении к религии на общественно-политическом уровне потребовала новых исследовательских подходов, которые могли бы адекватно объяснить природу происходящих в

религиозной сфере процессов и предложить прогноз относительно перспектив развития конфессиональных институтов в Казахстане.

Современные концепции анализа института религии зачастую содержат различные подходы к структуре и определению функций данного института в современном обществе, а также зачастую несовместимые эпистемологические и методологические подходы. Однако большинство

из них ориентированы на анализ взаимосвязи между протекающими (преимущественно в странах Западной Европы) процессами модернизации и выраженной трансформацией религиозных институтов, сопровождающейся ослаблением их роли в социальной жизни.

Для классиков социологической мысли проблема заключается не в том, что в дифференцированном обществе религиозные институты теряют свое влияние и церковь уже не может претендовать на управление различными сферами социальной практики. Констатация того, что политика, экономика, культура, искусство и даже мораль добились относительной автономии по отношению к религии, позволяет, по мнению исследователей, ставить вопрос о трансформации и изменениях традиционных функций религиозных институтов.

Ряд исследователей полагает, что социологическое осмысление религии изначально является "признанием" утраты ее роли в обществе. Авторы работ, являющиеся сторонниками данной "парадигмы секуляризации", полагают, что в современных обществах выбор религии и религиозных практик остается делом верующих и добровольно созданных групп, но сама религия утратила свою определяющую роль в формировании индивидуальной и коллективной идентичности.

В контексте дискуссий, разворачивающихся вокруг вопроса определения функций института религии в современных обществах, закономерным представляется интерес и обращение исследователей к считающимся классическими в рамках социологии религии концепциям определения функциональных форм и характеристик данного института.

Универсальной функцией любого социального института является функция контроля и обеспечения нормативного порядка. И именно последнее является одной из актуальных проблем современных обществ. Сформулированная еще Робертом Мертоном проблема несовпадения индивидуальных целевых установок, легитимизированных посредством присвоения им ценностных характеристик, и социально приемлемых форм их достижения, порождающая хронические формы аномизации, особенно среди молодежи и, как следствие, этого процесса рост девиации - неотъемлемая характеристика сегодняшних социокультурных систем.

Также основной функцией института как нормативной системы является обеспечение социальной интеграции на основе сложившейся системы нормативных ожиданий, обладающих характеристиками "непротиворечивости, определенности и обобщенности". [8;366]

Проблема необходимости обеспечения непротиворечивости норм, лежащих в основе ролевых ожиданий, обусловлена тем, что институциональные нормы призваны обеспечивать взаимодействие, как на индивидуальном, так и на коллективном уровнях, что, естественно, порождает проблему основанную на различии индивидуальной и социальной мотивации, связанная с несовпадением индивидуальных и социальных целевых установок. Поэтому

обеспечение непротиворечивости нормативных ожиданий напрямую связано с проблемой совместимости индивидуальной и социальной мотивации.

Совместимость критериев обобщенности и определенности возможна, "если удастся использовать общие принципы для четкого определения пределов свободы и самостоятельности в действиях, а также способов соединения различных принципов при определении ожиданий для конкретных классов ролей и действий". [8;366]

Определенность нормативной системы имеет большое значение для мотивации индивида. Степень же обобщенности полагает возможность сочетания социальной интеграции с адаптивностью в экономическом смысле и высокой эффективностью в политическом.

"Неопределенность в системе ожиданий является главным источником широко распространенного типа отклонений, которому Дюркгейм, первый описавший его дал название аномия". [8;366-367]

Институт религии - это институт, который в целом отвечает за формирование и соблюдение основ нормативного порядка.

Автором понятия "социальный институт" является Г.Спенсер. Он выделяет шесть групп институтов: домашние, обрядовые, политические, церковные, профессиональные, промышленные. Политические и религиозные

(церковные) учреждения развиваются из обрядовых, когда, со временем, обрядовые институты утрачивают первостепенное значение и на первый план выходят политические и церковные, а обряд начинает регулировать второстепенные деятельности, хотя и включается в деятельность других учреждений, прежде всего политических и церковных.

Анализируя постобрядовую "регулятивную систему", механизмы ее социального контроля, Спенсер утверждал, что, в конечном счете, контроль держится на "страхе перед живыми и перед мертвыми": первый поддерживает государство, второй - церковь. Эти институты возникли из "эмбриональных" форм, существовавших еще в первобытном обществе. Тогда социальный контроль осуществлялся обрядовыми институтами, которые старше государства и церкви и часто эффективнее, чем они, выполняли свою функцию. Церемонии регулировали общение, культивировали чувство субординации.

Согласно Г. Спенсеру, религия утверждает принцип социальной непрерывности, идентичности общества. Она выполняет следующие функции: 1) усиливает семейные связи, интегрирует семью посредством похорон и культового почитания предков; 2) служит основой управления поведением людей, укрепляя его традиционные формы; 3) обосновывает и усиливает национальное единство, которое первоначально мыслится как религиозное единство; 4) легитимизирует институт собственности тем, что табуизация священных предметов и мест переносится по аналогии на частное владение. Религия в наибольшей мере пронизывает "военизированные" (примитивные)

общества, в наименьшей мере индустриальные (современные) общества.

Макс Вебер рассматривает институт религии как совокупность индивидуальных поведений, где намерения действующих лиц остаются постоянными, а средства меняются в зависимости от времени, культуры и самих индивидуумов. Речь идет о том, чтобы как можно лучше жить в таинственном мире, который воспринимается через мифы и ритуалы.

Вебер исходит из того, что все общественные институты, структуры, формы поведения фактически основываются и регулируются тем смыслом, который в них вкладывают люди. Главная функция религии - функция смыслополагания, легитимация человеческой деятельности. Поэтому религия обладает мощным потенциалом воздействия на человеческую деятельность, каким бы ни было ее направление.

Э. Дюркгейм определяет религию как "целостную систему верований и обрядов, относящуюся к священным, т.е. отдельным, запретным вещам, верований и обрядов, которые объединяют в одну моральную общину, называемую церковью, всех, кто им следует". [3;39]

Она будит социальное чувство, культивирует представления. В религии реализуется присущая людям способность к обожествлению обычных вещей, им придает сакральное значение, благодаря которому они становятся способными выполнять функцию сплочения общества в единое целое.

С точки зрения Э. Дюркгейма, религия отвечает важной социальной потребности обеспечения солидарности в обществе, его целостности.

Именно французский социолог одним из первых показал, что религиозные обряды, усиливающие мотивацию на поддержание социальной солидарности, а вместе с тем и на более полную реализацию нормативных ожиданий, обеспечивают минимизацию расхождения между системой ожиданий и фактическим поведением.

В организации религии, согласно Т. Парсонсу, главным является культурный элемент. Она обеспечивает систему поддержания образцов. Однако такого рода соотнесение с ценностями культурной системы, в которой религия выступает в качестве функциональной универсалии общества, стабилизирует социальный порядок еще несовершенным образом. Это легитимация, которая не выходит за рамки институционализированных в системе культуры ценностей. Легитимация должна совершаться на новом, более высоком уровне, который выходит вообще за пределы области социальной деятельности и образует область "Ultimate reality". Связь между этими областями - социальной реальностью с одной стороны, и конечной реальностью - с другой, осуществляет религия, и эта связь проявляется в ответах, к которым приходит человек по проблеме значения.

Парсонс считает, что система легитимации всегда основывается и зависит от основополагающего бытия, стоящего в очевидной связи с "высшей реальностью". Это означает, что даваемое этой системой легитимации обоснование всегда в некотором смысле является религиозным.

Общество лишь тогда может рассматриваться как достаточно интегрированная система, когда его нормативный порядок так или иначе подкрепляется отнесением к "предельной реальности" как основополагающей системе его легитимации. Без

религии, интерпретируемой таким образом, общество стояло бы всегда перед угрозой дезинтеграции.

На протяжении большей части человеческой истории, говорит современный классик социологической теории П. Бергер, религия играла стратегическую роль при конструировании социальной реальности и была наиболее эффективным и широко распространенным средством "легитимации", объяснения и оправдания социального порядка. Это объясняется тем, что подверженные социальным изменениям институты, помещенные в пределы космической, священной системы отсчета (символический универсум), приобретают "предельно действительный онтологический статус".

Таким образом, институт религии, согласно П. Бергеру и Т. Лукману, в первую очередь, служит для поддержания реальности того социально сконструированного мира, в рамках которого люди существуют в их повседневной жизненной практике. Легитимирующая функция религии проявляется и в интеграции в единый исчерпывающий "номос" данного общества всех "маргинальных ситуаций" (мир снов, фантазий, столкновений со смертью), в которых "реальность повседневной жизни" ставится под сомнение и поэтому необходима их легитимация в терминах священной реальности.

История человечества неотделима от религии. Все цивилизации, все общественные системы возникали и развивались под влиянием религиозных представлений и ценностей. Любые попытки анализа общества или эпохи, не принимающие во внимание религии, заранее обречены на провал. Религия - это важнейшее измерение человеческой жизни и истории. Она, согласно Ф.К. Кауфману, делает возможным: самоидентификацию; ритуализацию жизни; преодоление случайностей; социальную интеграцию; космизацию и пророчество.

Сегодня, не смотря на кризисные явления, переживаемые современными социальными системами, институт религии по-прежнему, продолжает занимать одну из центральных позиций, как институт "производящий" ценности и выполняющий функции нормативизации и легитимации современных жизненных практик и с этим нельзя не считаться.

Литература:

1. Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
2. Бергер П., Лукиан Т. Социальное конструирование реальности. М., 1996.
3. Гараджа В. И. Социология религии. М., 1996.
4. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. М., 1996.
5. Дюркгейм Э. Самоубийство. М., 1995.
6. Мертон Р. Американская социологическая мысль. М., 1997.
7. Парсонс Т. Системы современных обществ. М., 1998.
8. Парсонс Т. Общий обзор. Американская социология. Изд-во "Прогресс. М., 1972. С. 360-378.
9. Парсонс Т. Введение. Американская социология. Изд-во "Прогресс. М., 1972. С. 25 -35.
10. Парсонс Т. Американская социологическая мысль. М., 1997.
11. Фрейд З. Будущее одной иллюзии.

К ВОПРОСУ О ВОЕННО-ПАТРИОТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ МОЛОДЫХ ГРАЖДАН

Таравкова Т.Н., младший научный сотрудник НИИ НЭСА

Карагандинский экономический университет

Казпотребсоюза, г. Караганда

Проблема патриотического воспитания и гражданского становления молодого поколения - одна из актуальных проблем нашего общества. Анализ и решению этой проблемы уделяется пристальное внимание со стороны государственных и общественных организаций.

Согласно данным социологического опроса "Патриотические настроения молодых граждан Казахстана: оценки, тенденции, проблемы и перспективы", проведенного под патронатом Министерства образования и науки РК в конце 2008 года, истинными патриотами своей страны себя считают 69,2% молодых граждан [2,2].

Сходные результаты были получены в рамках международного социологического исследования "Студенты - образ будущего", которое проводилось Институтом Горшенина с октября 2010 года по март 2011 года в Казахстане, России, Украине и Польше (всего согласно случайной выборке было опрошено 5 155 студентов в 22 высших учебных заведениях). Данное исследование показало, что более высокий уровень патриотизма наблюдается среди казахской и российской студенческой молодежи. Среди казахских студентов своим гражданством гордятся 68,2% опрошенных, в России - 66,5%, в Польше - 61,9%, в Украине - 55,4% [2,2].

Что касается Карагандинского региона, то согласно результатам социологического опроса "Современная молодежь: анализ ситуации", проведенного по заказу Управления внутренней политики Карагандинской области в ноябре 2008 года, считают себя патриотами 75,1% молодежи данного региона, а в любой момент готовы встать на защиту своей родины 74,5% опрошенных.

Приведенные данные свидетельствуют о достаточно высоком уровне патриотических настроений молодежи Казахстана. Однако во многом это простая констатация факта. Ведь патриотизм как любовь к родине, имеет конкретное выражение, предполагающее уважение и исполнение закона, социальную и гражданскую ответственность, активную жизненную позицию, положительное отношение к труду (в том числе и во благо общества), а также стремление участвовать в защите государства. И в этом ключе особый интерес представляет военно-патриотическое воспитание детей и молодежи.

В настоящее время в рамках военно-патриотического воспитания казахстанской молодежи проводятся встречи личного состава воинских частей с ветеранами Великой Отечественной войны и ветеранами локальных войн; в период призыва граждан на срочную воинскую службу объявляются месячники оборонно-массовой работы, "Дни открытых дверей" в войсковых частях и высших военных училищах, "Уроки мужества" в средних школах. Ежегодно

проводится Всеармейское совещание активистов центров молодежных инициатив Вооруженных Сил Республики Казахстан, а также в рамках республиканской акции "Патриот" - республиканский фестиваль солдатской песни "Жас улан".

Традиционным стало проведение республиканских слетов военно-патриотических клубов, военно-спортивных игр - "Улан", "Алау", республиканских патриотических акций - "Патриот", "Я - гражданин Казахстана", "Это наш флаг" [1,4].

Важную роль в военно-патриотическом воспитании подрастающего поколения играют учебные заведения всех уровней, военно-спортивные и военно-патриотические организации, военно-поисковые клубы, дворовые клубы, основной целью деятельности которых является оказание содействия в самоопределении и становлении молодого человека.

В детских дошкольных учреждениях, в школах патриотическое воспитание начинается с воспитания детей на примерах жизни и деятельности выдающихся людей Казахстана, отстаивавших целостность и нерушимость казахстанских земель. Огромную роль в патриотическом воспитании принадлежит деятельности акынов, жырау, биев, политических и общественных деятелей Казахстана.

Поскольку Казахстан многонациональное государство, то и воспитание патриотизма должно опираться на историю, ценности всех народов Казахстана. Так сплоченность, единство всех наций Советского Союза привела к победе против немецко-фашистских захватчиков в годы Великой Отечественной войны и благодаря великому патриотизму советских людей был побежден фашизм.

В работе современной школы одной из главных задач является воспитание подрастающего поколения, а важнейшая составляющая процесса воспитания - формирование и развитие патриотических чувств.

Военно-патриотическое воспитание в школах осуществляется через проведение встреч с ветеранами Великой Отечественной войны и военнослужащими, празднование памятных дат, проведение выставок, викторин, конкурсов, совместную работу с краеведческими организациями и музеями, военно-полевые сборы, а также военно-спортивные игры. Прежде всего, это военно-спортивная игра "Улан" (проводится преимущественно в 10-11-х классах) и "Алау" (проводится преимущественно в 6-9-х классах), которые в комплексе решают задачи почти всех компонентов системы военно-патриотического воспитания.

Патриотизм формируется в процессе

обучения, социализации и воспитания школьников, однако школьными стенами не ограничивается.

Высшие и средние специальные учебные заведения наряду со школами участвуют в патриотическом воспитании молодых людей.

Содержание военно-патриотического воспитания студенческой молодёжи включает в себя политическую подготовку, формирование психологической готовности к воинской службе, военно-техническую подготовку, развитие необходимых физических качеств и прикладных навыков.

Цель военно-патриотического воспитания в ВУЗах и средне-специальных учебных заведениях - развитие у учащегося высокой социальной активности, гражданской ответственности, ценностями и качествами, способными проявляться на благо родины.

Решая вопросы военно-патриотического воспитания молодежи в современном Казахстане, следует учитывать взаимосвязанность всех его уровней и необходимость преемственности этого процесса в семье, школе, средне-специальных учебных заведениях, ВУЗе, которые должны поддерживать тесные контакты и проводить совместную работу с дворовыми клубами, военно-патриотическими, военно-спортивными и военно-поисковыми организациями. Только вместе они смогут сформировать личность с патриотическими установками, в которой органично сочетаются личные и общественные интересы, направленные в том числе на служение своей Родине, отражается сознательное отношение к родине, к себе, к другим людям, что, в конечном счете, определяет ориентацию молодого человека в мире общественно значимых ценностей, мотивы и направленность его поведения.

Военно-патриотические организации помогают в поисково-краеведческой и музейной работе, занимаются изучением государственной и боевой символики, гражданской обороны и основных средств индивидуальной защиты в чрезвычайных условиях, участвуют в соревнованиях по стрельбе, разборке и сборке АКМ и подобных военно-спортивных мероприятиях.

Деятельность военно-спортивных организаций направлена на популяризацию идей здорового образа жизни, физическое развитие молодых людей, подготовку юношей к службе в рядах Вооруженных Сил РК.

Что касается военно-поисковых клубов, они осуществляют учебную деятельность в области военной истории, археологии, поддерживают культуру почитания павших за отечество и памятники боевой славы, занимаются воссозданием униформы, снаряжения, амуниции и техники армий, театрализацией военных сражений и битв, имеющих историческое значение, участвуют в решении социальных проблем наследия войн, а также занимаются подготовкой к воинской службе.

Военно-патриотические, военно-спортивные организации и военно-поисковые клубы проводят совместную работу. Так 20-24 июля 2010 года в Карагандинской области проводился Республиканский форум "Защитник Отечества - 2010", посвященный 65 годовщине Победы в

Великой Отечественной войне.

Являясь на данный момент одной из самых распространенных форм военно-патриотического воспитания, военно-патриотические организации вносят весомый вклад в формирование здорового поколения, знающего и уважающего свою историю, любящего свою родину, и готового к ее защите.

История дворовых клубов имеет давнее происхождение. В советское время они были хорошо развиты. Сейчас данные структуры возрождаются.

Несмотря на то, что основной целью дворовых клубов является организация детского досуга, развитие их творческих, физических и других способностей, наряду с этим они проявляют себя и в военно-патриотической работе.

Так, в год празднования 65-летия Великой Победы в поселке Спаске Карагандинской области было проведено театрализованное представление одного из ключевых сражений Великой Отечественной войны - "Боя у деревни Крюково", где одним из командиров, державших оборону Крюково, был герой казахстанец Бауыржан Момышулы. Дворовые клубы подготовили необходимый реквизит для обмундирования немецких войск, санитарок, раненых солдат.

Одной из активных форм военно-патриотической работы являются также ежегодные турниры по военно-спортивной игре "Улан". В Караганде последняя такая игра проходила в июле 2011 года. В ней приняли участие более 150 юношей и девушек допризывного возраста из десяти дворовых подростковых клубов города.

Безусловно, дворовые клубы через создание условий для организованного досуга и проведение определенных акций и мероприятий способствуют снижению правонарушений и других негативных явлений общества в молодежной и подростковой среде, патриотическому и гражданскому воспитанию, формированию у детей, подростков и молодежи чувства казахстанского патриотизма.

В целом деятельность военно-патриотических, военно-поисковых, военно-спортивных организаций и дворовых клубов в процессе военно-патриотического воспитания направлена не только на формирование военно-прикладных умений, выработку стойкой мотивации к выполнению своего конституционного долга - службе в армии, но и развитию патриотического сознания, являющегося основным качеством молодого человека с активной гражданской позицией, знающего и уважающего историю, культуру, традиции, язык своего народа и других, совместно проживающих этносов.

Проблема военно-патриотического воспитания молодежи сегодня находит в нашем обществе неоднозначное решение.

В современных условиях необходимы методическая, информационная, организационная поддержка военно-патриотического воспитания, дальнейшее укрепление взаимосвязей между Вооруженными Силами, общественностью, организациями образования с целью усиления координации в деле патриотического воспитания молодежи, пропаганды положительного имиджа армии, воинской службы. Требуется усилить работу существующих клубов, имеющих опыт подготовки молодежи к службе в армии, привлечь к данной

работе советы ветеранов Великой Отечественной войны и локальных войн, ветеранов труда. Ведь именно благодаря формированию и развитию у молодежи таких важнейших социально значимых качеств, как гражданская зрелость, любовь к родине, ответственность, чувство долга, верность традициям, стремление к сохранению и преумножению исторических и культурных ценностей, готовность к преодолению трудностей, самопожертвование, трудолюбие, увеличить возможности к активному участию молодежи в решении важнейших проблем общества в различных сферах его деятельности, в том числе к

воинской и других, связанных с ней видах государственной службы.

Литература:

1. Государственная программа патриотического воспитания граждан Республики Казахстан на 2006-2008 годы. - Астана. - 2006. - С.4.
2. Жумагулов Б.Т. Патриотизм - путеводная звезда молодых // Казахстанская правда. - 15.06.2011. - С.2.
3. Закон Республики Казахстан "О воинской обязанности и воинской службе". - Астана. - 2005. - С.1-6.

ЭКОЛОГИЯ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

УДК:327

МЕЖДУНАРОДНОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Е.В. Шукушева

*Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

Угроза надвигающейся экологической катастрофы представляется наиболее острой проблемой для мирового сообщества. Ситуация такова, что общество в последнее время осознает необратимый и катастрофический характер экологических проблем, но, зачастую, попытки разрешить критические ситуации мирового масштаба даже на уровне наднациональных экологических и политических организаций, приводят лишь к декларированию общих положений и призывов. Как следствие, реализуются лишь меры, связанные с локальным регулированием отдельных ситуаций и процессов. Очевидно, что глобализующийся мир, претендующий на создание единой системы потребления и управления, должен выработать и единую форму ответственности за последствия потребительского отношения к природе.

Международное сотрудничество в области охраны окружающей среды насчитывает пока лишь 25-летнюю историю. До середины 60-х гг. XX в. вопрос защиты окружающей среды рассматривался лишь в локальных масштабах, на уровне отдельных источников загрязнения 1 .

В развитии международного сотрудничества в области защиты окружающей среды можно выделить несколько этапов:

1. 60-70-е годы XX века - связан с формированием системы международного природоохранного сотрудничества.

2. 80-90-е годы XX века - ознаменовал собой начало разработки и осуществления Стратегии устойчивого развития.

3. 1995 - по настоящее время - связан с реализацией устойчивого развития и кооперированием международной природоохранной деятельности государств.

Одним из первых документов глобального значения стала резолюция XVII сессии Генеральной Ассамблеи ООН, принятая в 1962 году.

В ней было отмечено, что экономическое развитие и охрана природы должны быть синхронными и проходить под контролем международных общественных организаций. В 1968 году состоялась межправительственная конференция по проблемам биосферы с участием ЮНЕСКО, Всемирной организации здравоохранения, Международного союза охраны природы, где впервые были рассмотрены научные принципы охраны природы и природных ресурсов. С 1970 года под эгидой ЮНЕСКО стала реализовываться долгосрочная программа сохранения природы "Человек и биосфера". Основы экологической политики современного государства были заложены в 1971 году на международном симпозиуме в швейцарском городе Фуне.

Поворотным пунктом первого периода стало принятие в 1972 году Стокгольмской декларации на конференции ООН по окружающей среде. Было провозглашено, что "...сохранение и улучшение качества окружающей человека среды является важной проблемой, влияющей на благосостояние народов...". Также было признано, что "человек имеет основное право на свободу, равенство и благоприятные условия жизни в окружающей среде, качество которой позволяет вести достойную и процветающую жизнь, и несет главную ответственность за охрану и улучшение окружающей среды на благо нынешнего и будущих поколений" 2 . Стокгольмская декларация стала первым крупным соглашением, учитывающим проблемы трансграничного загрязнения. По решению конференции был образован ЮНЕП - постоянно действующий орган ООН по охране окружающей среды; Фонд окружающей среды.

Следующим шагом стало подписание Заключительного акта Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе в г. Хельсинки в августе 1975 года с участием всех европейских стран, США и Канады. Наряду с политическими вопросами

обеспечения безопасности были рассмотрены вопросы экологической безопасности, определены цели, формы и методы международного экологического сотрудничества. К областям сотрудничества были отнесены борьба с загрязнением атмосферы, охрана вод от загрязнения, охрана морской среды, почвы, заповедников, окружающей среды в городах.

В рамках реализации хельсинкских решений странами-участниками впоследствии были приняты Конвенция о трансграничном загрязнении атмосферного воздуха (1979 г.), Конвенция о трансграничном воздействии промышленных аварий (1992 г.) и другие. В 1982 году на специальной сессии ЮНЕП была провозглашена Найробийская декларация, подтвердившая принципы Стокгольмской конференции. Основным достижением первого этапа развития международного сотрудничества стало признание приоритета совместного решения глобальных проблем.

Важнейшей задачей для второго периода стала разработка глобальной стратегии, направленной на устранение причин деградации природной среды.

Для подготовки глобальной природоохранной стратегии была создана Международная комиссия по окружающей среде и развитию (МКОСР), рассмотревшая два подхода к решению проблем окружающей среды - традиционный и альтернативный.

Традиционный подход акцентируется на проблемах загрязнения окружающей среды (изменение климата, загрязнение атмосферы, радиоактивные отходы, проблемы питьевой воды и т. д.); проблемах, связанных с природными ресурсами (обезлесивание, опустынивание, истощение морских ресурсов); проблемах поселений человека (землепользование, водоснабжение, высокие темпы урбанизации).

Альтернативный подход, рассматривает общие источники экологических проблем по направлениям:

- перспективы демографического роста и экономического развития;
- энергия, окружающая среда и развитие (включая проблемы озонового слоя, загрязнение воздуха, кислотных дождей, возобновляемых ресурсов и т. п.);
- промышленность, окружающая среда;
- сельское хозяйство, окружающая среда и развитие;
- глобальный экологический мониторинг.

Итогом работы Международной комиссии по окружающей среде и развитию стал доклад "Наше общее будущее", в котором впервые была выдвинута концепция устойчивого социально-экономического развития в равновесии с окружающей средой. На основе данной концепции международное сотрудничество в области экологии продолжает осуществляться. Ее идеи легли в основу целого ряда международных договоров и соглашений, среди них:

- Венский протокол 1986 года о снижении выбросов углеводородов и других загрязнителей;
- Монреальский протокол о защите озонового слоя 1987 года;
- Гаагская декларация 1989 года, в которой

подчеркивалось, что глобальные проблемы требуют создания новой организации в ООН, наделенной правом принимать решения даже при отсутствии единогласия и налагать штрафы за нарушение международных соглашений.

Принципы устойчивого развития нашли отражение в заключительных документах международной конференции состоявшейся в Рио-де-Жанейро 1992 году, объединив в конференции около 15 тысяч делегатов из 158 стран мира, ознаменовавшая собой завершение разработки Концепции устойчивого развития.

Основными ее решениями стали "Декларация принципов политики охраны окружающей среды" и "Повестка дня - XXI век". Устойчивое развитие было определено как процесс, отвечающий потребностям настоящего, но не лишаящий будущие поколения возможности удовлетворять свои потребности. При ООН была создана специальная Комиссия по устойчивому развитию.

В Рио-де-Жанейро были подписаны следующие документы:

- Договор о принципах охраны и рационального использования лесов всех климатических зон;
- Конвенция по климату;
- Конвенция об охране биологического разнообразия и другие.

Несмотря на свою неоднозначность, Киотский протокол был подписан 40 странами, но не все страны его ратифицировали. Отказ участвовать в Киотском соглашении объясняется тем, что выгоды по предотвращению климатических изменений ожидаются только в долгосрочной перспективе, а издержки станут ощутимы сразу же. Другим аргументом выступает научная неопределенность. До сих пор нет единого мнения, происходит ли в действительности глобальное потепление и насколько оно обусловлено антропогенными воздействиями, в том числе выбросами в атмосферу парниковых газов. В этой связи возникает вопрос, насколько оправданны экономические затраты на решение проблемы, масштаб последствий которой еще до конца не ясен. Однако, при всем своем несовершенстве и ограниченности Киотский протокол стал первым шагом на пути сдерживания эмиссии парниковых газов и запустил соответствующие механизмы, позволяющие двигаться дальше в этом направлении, в том числе через создание углеродного рынка квот. 3, с. 121 .

Киотский протокол завершил второй этап международной экологической интеграции. Главным же итогом можно считать формирование целостной Концепции устойчивого развития.

В то же время, очевидно, что ощутимых положительных результатов по итогам двух периодов экоинтеграции не последовало. Возникла необходимость поиска новых способов решения глобальных экологических проблем.

На современном этапе международного сотрудничества в сфере экологии межгосударственная кооперация продолжает активно развиваться. К настоящему времени насчитывается свыше 1600 многосторонних конвенций и соглашений, свыше 3000 двусторонних договоров, частично или полностью посвященных охране природной среды. Успехом можно считать

увеличение количества стран, подписавших Киотский протокол, в том числе и Республика Казахстан, ратифицировала данный документ 26 марта 2009 года. В связи с принятием Закона РК от 26 марта 2009 года № 144-IV "О ратификации Киотского протокола к Рамочной конвенции ООН об изменении климата" разрабатываются проекты нормативных правовых актов на реализацию норм Киотского протокола. В Министерстве охраны окружающей среды образован Департамент Киотского протокола, который является ответственным за реализацию Рамочной конвенции ООН об изменении климата.

В настоящее время международное сотрудничество в решении экологических проблем было обозначено Главой государства Н.А. Назарбаевым новыми подходами к выходу из глобального кризиса путем партнерства цивилизаций.

В соответствии с государственной программой "Путь в Европу" на 2009-2011 гг. одним из важных приоритетов председательства Казахстана в ОБСЕ является развитие транзитно-транспортного потенциала участников Организации, где Республика Казахстан может сыграть роль трансконтинентального и транзитного моста между Европой и Азией, цель которого - усовершенствование транспортного сообщения в регионе ОБСЕ путем создания благоприятных условий для международных наземных перевозок между Западом и Востоком.

Казахстан активно участвует в международной деятельности, направленной на предотвращение изменения климата и смягчения его последствий и это направление являлось экологическим приоритетом в период председательства Казахстана в ОБСЕ. Так, 27-29 января 2010 года в Турции при поддержке ОБСЕ состоялось совещание Орхусских центров, где казахстанская сторона приняла участие. В ходе совещания был рассмотрен круг вопросов касающиеся охраны окружающей среды.

24-26 марта 2010 года Республика Казахстан приняла участие в конференции "Globe 2010", которая прошла в г. Ванкувере, посвященная вопросам изменения климата, управления углеводородными выбросами, чистой энергетикой устойчивого финансирования, чистыми технологиями.

В этот же период в г. Кишинев состоялся второй региональный обучающий семинар с участием представителей Министерства охраны окружающей среды Республики Казахстан по вопросам содействия в формировании национальной стратегии по адаптации и смягчению последствий глобальных климатических изменений в странах СНГ.

В г. Женева прошло первое заседание Координационной группы по оценке состояния окружающей среды, членами которой является и Казахстан.

25-26 августа 2010 года в г. Астана состоялось рабочее совещание Министерства охраны окружающей среды Республики Казахстан совместно с Национальным органом Германии по вопросу торговли выбросами парниковых газов (DEHSt), DIW Консалтинг Берлин и

Координационным Центром по изменению климата, по поводу подготовки Национальной системы торговли выбросами CO₂ в Казахстане.

В г. Киев 8 сентября 2010 года прошло девятое заседание казахстанско-украинской Межгосударственной комиссии по экономическому сотрудничеству Министерства охраны окружающей среды Республики Казахстан и Министерства экологии и природных ресурсов Украины.

С 27 сентября по 2 октября 2010 года в г. Астана проходила шестая Министерская Конференция Министров по окружающей среде и развитию Азиатско-Тихоокеанского региона, с проведением двусторонних встреч на уровне министров и вице-министров охраны окружающей среды с представителями Японии, Кореи, Тимор-Лесте, Афганистана, Бангладеша и Вануату. На конференции были приняты ряд важных документов: Астанинская инициатива, Министерская Декларация и Региональный план мероприятий на 2010-2015 гг. ЭСКАТО подписан Меморандум о взаимопомощи между Министерством охраны окружающей среды Республики Казахстан и Министерством окружающей среды Кореи.

Основной задачей принятой Астанинской Инициативы является содействие партнерству стран Европы, Азии и Тихого океана по продвижению "Зеленой экономики", а также партнерству государственного, частного сектора, общественных и международных организаций.

18-20 октября 2010 года в г. Алматы состоялось специальное совещание на уровне заместителей министров охраны окружающей среды по обсуждению проекта Соглашения между Правительством Республики Казахстан и Правительством КНР о сотрудничестве в экологической сфере.

18-26 октября 2010 года в г. Вена состоялась Обзорная Конференция ОБСЕ в области экономико-экологического измерения, где были отражены положения Астанинской инициативы "Зеленый мост" и предпринимаемые усилия по охране окружающей среды на национальном уровне.

2 ноября 2010 года в г. Душанбе прошло заседание Межправительственной казахстанско-таджикстанской комиссии по экономическому сотрудничеству, в ходе которого был подписан Протокол о двустороннем сотрудничестве.

4 ноября 2010 года в г. Астана состоялось второе Межправительственное казахстанско-австрийское совещание по экономическому сотрудничеству с целью расширения двустороннего сотрудничества в области разработки Концепции перехода к низкоуглеродному развитию до 2050 года 4.

С 29 ноября по 10 декабря 2010 года в г. Канкун прошла Международная конференция по изменению климата, где страны обсудили новое соглашение Киотского протокола, поскольку первоначальный срок истечет в текущем году.

30 ноября 2010 года в г. Сеул состоялся четвертый Форум сотрудничества Кореи и Центральной Азии, где обсудили вопросы - "Зеленый мост - новая парадигма развития" и "План технологического сотрудничества в области

зеленого моста".

В рамках Астанинской Инициативы на рассмотрение делегатам 7-ой Пан-Европейской конференции по окружающей среде и развитию была представлена Программа Партнерства на 2010-2020 гг., которая состоялась в городе Астане 21-23 сентября 2011 года. Программой партнерства предусмотрено содействие переходу от текущих неустойчивых моделей развития к зеленому росту путем принятия региональной и национальной инновационной политики зеленого роста на различных уровнях.

Указом Главы Государства был утвержден Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года, в основе которого заложен принцип "Зеленого роста", предусматривающий создание системы ресурсосбережения, энергоэффективности и внедрения возобновляемых источников энергии. Основная цель снизить к 2020 году - энергоемкость ВВП на 25% и увеличить долю альтернативных источников энергии в общем объеме энергопотребления до 3%. Дальнейшие шаги по решению экологических проблем Казахстана - это подготовка материалов и участие в Саммите Земли в Бразилии в текущем 2012 году.

Необходимо отметить, что председателем 20-ой сессии Комиссии ООН по устойчивому развитию утверждена Республика Казахстан. Председательство Казахстана особенно важно в преддверии подготовки к Конференции ООН по устойчивому развитию (Конференция "Рио +20", Рио-де-Жанейро), которая состоится с 20 по 22 июня 2012 года.

Важно подчеркнуть, что Республика Казахстан проводит активную экологическую политику по охране окружающей среде не только на международном, но и на государственном уровне. В Казахстане реализуется огромное количество проектов и долгосрочных программ по охране окружающей среде, на которые выделяется немалые бюджетные средства. Например:

1. "Очистка водоемов (оз. Щучье, Боровое, Карасу) ШБКЗ" - из государственного бюджета выделено порядка 2,8 млрд. тенге.

2. "Очистка почвенного покрова в г. Шымкент от загрязнения свинцом".

3. "Очистка подземных вод от загрязнения шестивалентным хромом в зоне, примыкающей к р. Илек в Актюбинской области" - на реализацию предусмотрено 880,3 млн. тенге.

4. "Программа действий в рамках партнерства между Министерством охраны окружающей среды и Федеральным министерством окружающей среды, охраны природы и безопасности ядерных реакторов ФРГ в областях охраны окружающей среды".

5. Программа по развитию нефтегазового сектора на 2010-2014 гг., где большую часть занимает раздел по охране окружающей среды.

6. Программа развития перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010-2014 гг., в которой большое место отведено развитию экотуризма в Казахстане.

7. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2010-2014 гг. Одним из пунктов

программы является сохранение биоразнообразия и охрана окружающей среды 5.

Немаловажна и законодательная база регулирующая правопорядок общественных отношений по защите и охране окружающей среды. Основные нормативно-правовые акты, принятые в 2010 году касающиеся охраны окружающей среды в Республики Казахстан:

1. Закон Республики Казахстан от 15 июля 2010 года № 399-IV "Об использовании воздушного пространства";

2. Закон Республики Казахстан от 24 июня 2010 года № 291-IV "О недрах и недропользовании";

3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 февраля 2010 года № 127 "О Стратегическом плане Министерства охраны окружающей среды Республики Казахстан на 2010-2014 годы";

4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 10 сентября 2010 года № 924 Об утверждении отраслевой "Программы "Жасыл даму" на 2010-2014 годы";

5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 декабря 2010 года № 1412 "Об утверждении Модельных контрактов на недропользование в Республике Казахстан";

6. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 декабря 2010 года №1456 "Об утверждении Правил предоставления права недропользования в Республике Казахстан";

7. Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 июня 2010 года № 572 "Об утверждении Правил выдачи разрешений на производство интродукции и гибридизации животных, а также изъятие вновь акклиматизированных животных";

8. Постановление Правительства Республики Казахстан от 18 марта 2010 года № 218 "Об утверждении Правил разработки и мониторинга отраслевых программ";

9. Постановление Правительства Республики Казахстан от 20 декабря 2010 года № 1373 "Об утверждении Правил осуществления государственного мониторинга недр в Республике Казахстан";

10. Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 июня 2010 года № 570 "Об утверждении Правил распределения квот на изъятие объектов животного мира";

11. Постановление Правительства Республики Казахстан от 17 июля 2010 года № 731. Об утверждении Технического регламента "Требования к безопасности углей и производственных процессов их добычи, переработки, хранения и транспортировки";

12. Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 января 2010 года № 36. Об утверждении технического регламента "Требования к безопасности трубопроводов горючих, токсичных, сжиженных газов";

13. Постановление Правительства Республики Казахстан от 4 августа 2010 года № 799. О внесении дополнений в постановление Правительства Республики Казахстан от 8 декабря 2010 года № 1201;

14. Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922. О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года;

15. Распоряжение Премьер-Министра

Республики Казахстан от 28 января 2010 года № 15-р. О мерах по улучшению водообеспеченности и мелиоративного состояния орошаемых земель;

16. Приказ и.о. Министра здравоохранения Республики Казахстан от 29 июля 2010 года № 565. Об утверждении санитарных правил "Санитарно-эпидемиологические требования к обеспечению радиационной безопасности";

17. Приказ Министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 14 апреля 2010 года № 258. Об утверждении Перечней видов животных, используемых в иных хозяйственных целях (кроме охоты и рыболовства), видов животных, не используемых в хозяйственных целях, но имеющие экологическую, культурную и иную ценность, видов животных, численность которых подлежит регулированию в целях охраны здоровья населения, предохранения от заболеваний сельскохозяйственных и других домашних животных, предотвращения ущерба окружающей среде, предупреждения опасности нанесения существенного ущерба сельскохозяйственной деятельности;

18. Приказ и.о. Министра охраны окружающей среды Республики Казахстан от 26 марта 2010 года № 70-ль. О внесении изменения и дополнений в приказ Министра охраны окружающей среды Республики Казахстан от 28 июня 2007 года № 204-п "Об утверждении Инструкции по проведению оценки воздействия намечаемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду при разработке предплановой, плановой, предпроектной и проектной документации";

19. Приказ Министра энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан от 18 января 2010 года № 10. О внесении изменений и дополнений в приказ Министра энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан от 6 марта 2006 года № 79 "Об утверждении Правил промышленной безопасности при разработке рудных месторождений способами подземного скважинного и кучного выщелачивания";

20. Приказ Министра здравоохранения Республики Казахстан от 28 июля 2010 года № 554. Об утверждении санитарных правил "Санитарно-эпидемиологические требования к водоисточникам, хозяйственно-питьевому водоснабжению, местам культурно-бытового водопользования и безопасности водных объектов";

21. Приказ и.о. Министра здравоохранения Республики Казахстан от 3 августа 2010 года № 588. Об утверждении санитарных правил "Санитарно-эпидемиологические требования к объектам по переработке и производству пищевой продукции";

22. Правила рассмотрения, одобрения, регистрации и мониторинга проектов по снижению выбросов парниковых газов (от 23 июля 2010 года № 196-о);

23. Правила о порядке формирования и ведения государственного реестра углеродных единиц Республики Казахстан от (23 июля 2010 года № 195-о);

24. Положение о национальной системе оценки антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов (от 23 июля 2010 года № 194-е);

25. Положение о государственной системе инвентаризации парниковых газов (от 23 июля 2010 года № 193-е);

26. Положение о порядке ведения государственного кадастра источников выбросов и поглощения парниковых газов (от 23 июля 2010 года № 197-е).

Таким образом, участие Республики Казахстан в международном экологическом сотрудничестве является необходимым фактором укрепления безопасности нашей страны. Кроме того, это вопрос международного политического престижа государства, отражение его способности быстро и адекватно реагировать на планетарные изменения.

Литература:

1. Яцевич М.Ю. Экоидеология в условиях глобализации. Проблемы и принципы модернизации экологической политики в России www.gramota.net/materials/3/2009/3/62.html

2. Стокгольмская декларация ООН по окружающей среде, 16 июня 1972 года

3. А. Б. Вебер. Человечество перед глобальным экологическим вызовом // "Век глобализации", № 1. 2011. с. 121

4. Справка об итогах работы Министерства охраны окружающей среды за 2010 год и задачах на 2011 год. http://www/eco.gov.kz/rus_txt/analit_spavka2.php

5. <http://www.minagri.gov.kz>

УДК:657.01

РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Мукимбекова Н.А. к.э.н., доцент
Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова

Экологический аудит - это комплексная проверка предприятия на предмет соответствия его деятельности существующим нормативам в области охраны окружающей среды. Проведение экологического аудита предприятия предполагает комплексные рекомендации по преобразованию всей хозяйственной деятельности к существующим нормативным показателям, от качества проведённого экологического аудита во многом

зависит дальнейшая производственная деятельность предприятия. Роль и значение процедур экологических оценок, экологического контроля и практики разрешений для тех или иных видов деятельности, способных оказать потенциально негативные воздействия на состояние окружающей среды и здоровье населения, постоянно возрастают. Задача интеграции Казахстана в систему международной

экологической безопасности, усиление требований законодательства в области охраны окружающей среды и рационального природопользования выдвигают на первый план развитие нового направления в аудиторской деятельности - экологического аудита, который становится одним из основных инструментов обеспечения устойчивого развития общества.

Необходимо отметить, что деятельность, связанная с проведением экологического аудита, должна предусматривать оказание обширного спектра разнообразных дополнительных аудиторских услуг, в частности, консультационных, к которым относятся:

- обоснование экологической стратегии и политики предприятия;
- определение приоритетов и планирование природоохранной деятельности предприятия, выявление дополнительных возможностей ее осуществления;
- разработка рекомендаций по снижению риска возникновения чрезвычайных экологических ситуаций и остроты существующих чрезвычайных ситуаций;
- услуги, связанные с повышением эффективности регулирования воздействия на окружающую среду, минимизацией воздействия, рациональным использованием природных ресурсов;
- услуги, связанные с развитием системы производственного экологического мониторинга и управления;
- разработка рекомендаций по развитию отношений с органами государственного экологического контроля;
- разработка рекомендаций и предложений по

экологическому образованию персонала;

-консультирование в вопросах природоохранного законодательства, ин формационное обслуживание и другие услуги.

Экологический аудит, являясь инструментом повышения инвестиционной привлекательности и эффективности предприятий, прежде всего, реального сектора экономики, позволит решать государственные задачи в области экологической безопасности как составляющей национальной безопасности Республики Казахстан [1]. Перспективы развития казахстанского рынка услуг по экологическому аудиту в немалой степени зависят от наличия разработанной нормативно- правовой базы, которая только начинает формироваться в Казахстане. В настоящее время не существует четко проработанных научно-методологических основ экологического аудирования и общепринятого понятийного терминологического аппарата. На основе анализа законодательных актов и нормативных документов в области экологического аудита, разделим его на обязательный и инициативный экологический аудит, с правовой точки зрения, должен проводиться в случаях:

- реализации процедуры банкротства предприятия;
- подготовки инвестиционных проектов;
- проведения обязательного экологического страхования;
- исполнения поручения природоохранных или других государственных органов власти;
- реализации решения государственной экологической экспертизы. Инициативный экологический аудит проводится по решению субъекта хозяйственной деятельности.

Таблица- Классификация экологического аудита

№ п/п	Признак классификации	Вид экологического аудита
1.	С позиции требования законодательства	Обязательный Инициативный
2.	В зависимости от положения аудитора к клиенту	Внутренний Внешний
3.	По характеру целей и решению задач	Сокращенный Плотный Комплексный
4.	По этапам экологического аудита	Подготовительный Основной Завершающий
5.	По формам бухгалтерского учета	Для учета неавтоматизированной формы учета Для автоматизированной формы учета
6.	По признаку реальности	Реальный Перспективный
7.	По форме контроля	Информационный Предупредительный Карательный

Внешний аудит осуществляется сторонней аудиторской фирмой, а внутренний - работниками (штатными аудиторами) предприятия. Реальный экологический аудит призван дать оценку действительного состояния предприятия как природопользователя и как загрязнителя окружающей природной среды. Перспективный

экологический аудит направлен на выработку и предоставление рекомендаций в сфере улучшения деятельности проверяемого предприятия в области природопользования и охраны окружающей природной среды. Экологический аудит может быть информационным, предупредительным и карательным. Информационный аудит направлен на

сбор и обобщение экологической информации для передачи ее соответствующим заинтересованным пользователям (в государственные органы, гражданам, инвесторам, кредиторам) с целью принятия решений.

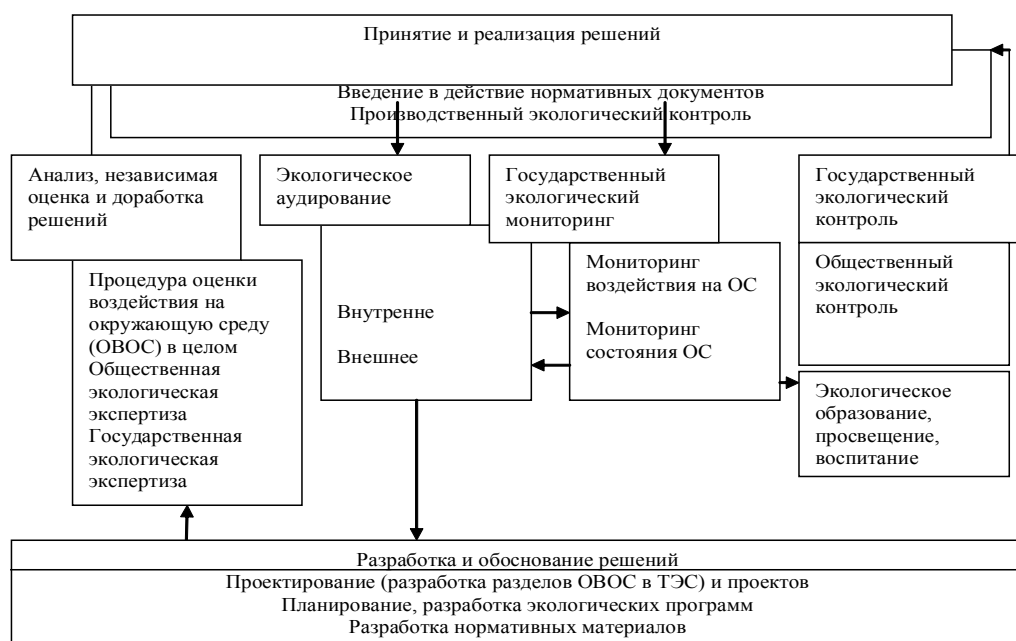
Предупредительный аудит позволяет предотвратить наступление негативных последствий, которые могли бы возникнуть вследствие невыполнения необходимых мероприятий по охране природной среды, несоблюдения законодательных и нормативных правовых актов, а также финансово-хозяйственных проектов, не прошедших технической экологический контроль. Карательный аудит выражается в применении мер государственного принуждения к нарушителям, виновным в невыполнении обязательных мероприятий по охране окружающей среды и ее отдельных объектов [2]. Основное отличие экологического аудита от других видов аудита заключается в том, что для его проведения необходимы сбор, анализ и документирование большого количества оперативной информации о деятельности предприятий по использованию природных ресурсов и о допущении загрязнения окружающей природной среды, что всегда сопровождается значительными затратами времени и сил, поскольку большинство отечественных предприятий не могут обеспечить достаточно полное, четкое и достоверное формирование и предоставление такой экологической информации. Отличительной чертой экологического аудита также является отсутствие жестко регламентированных процедур и стандартов осуществления программ осуществления аудиторских проверок.

Экологическое аудирование, понимаемое как квалифицированный независимый анализ, оценка, разработка соответствующих рекомендаций и предложений третьей стороной по фактическим результатам любой экологически значимой деятельности и приведение последней в соответствие

с действующим природоохранным законодательством, проводимое небольшими группами специалистов в сжатые сроки, наряду с развитием систем экологического менеджмента может существенным образом повлиять на изменение экологической ситуации в республике, в первую очередь на уровне отдельных предприятий, производственных комплексов и территорий. Таким образом, предметом экологического аудита является не столько экологическая отчетность предприятия, сколько его фактическая деятельность во всех аспектах, включая:

- установление природоохранных целей и задач;
- разработку экологической программы и политики предприятия;
- мониторинг, минимизацию выбросов и сбросов загрязняющих веществ, образования отходов;
- рациональное использование природных ресурсов, сырья, материалов и реагентов, а также готовой продукции;
- деятельность по обеспечению безопасности персонала, в том числе оценку риска возникновения и предупреждение аварий;
- взаимодействие с органами государственного экологического контроля и управления, включая лицензирование природопользования, страхование, сертификацию;
- экологическое информирование, просвещение и обучение персонала;
- снижение риска возникновения ответственности за нарушение природоохранного законодательства, изменение платежей за загрязнение природной среды [3].

Роль экологического аудита в системе управления в Казахстане показана на схеме 1, отражающей взаимосвязи видов экологической деятельности в процессе анализа, оценки, принятия и реализации плановых и проектных решений, связанных с воздействием на окружающую среду и использованием природных ресурсов.



Ключевая роль при экологическом аудите принадлежит мониторингу, в задачи которого входит наблюдение, оценка и прогноз воздействия на окружающую среду, а также изменение ее состояния. Вместе с тем государственная система экологического мониторинга имеет ряд недостатков. Основным из них является неразвитость мониторинга источников воздействия на среду и отходы. Так, действующая статистическая отчетность инвентаризации источников воздействия на среду и отходов, лимиты выбросов и сбросов, экологические паспорта предприятий, справки о платежах, по экспертным оценкам, охватывают не более 15-20% реально существующего воздействия. При этом практически отсутствуют анализ, оценка и прогноз фактического воздействия. Реализация экологических целей и программ, экологическая безопасность и эффективность принимаемых решений непосредственно зависят от взаимосвязи различных видов экологической деятельности. Например, при отсутствии (недостаточности) мониторинга воздействия на среду становится формальным и неэффективным государственный (общественный) экологический контроль, что оказывает отрицательное влияние как на разработку и об основании решений, так и на их принятие и реализацию. Отсутствие или не эффективность производственного экологического контроля, в свою очередь, делает неэффективным мониторинг

источников воздействия на окружающую среду отходов.

Отсутствие общей процедуры оценки воздействия на среду, включая государственную и общественную экологическую экспертизу, ведет к принятию неэффективных, изолированных от других приоритетных экологических проблем решений как в пределах конкретных производств, так и территории в целом [4]. Таким образом, для реформирования экономики в экологически безопасную систему первым делом требуется провести инвентаризацию экологического состояния каждого предприятия. Опыт показывает, что без проведения предварительного и далее периодического экологического осмотра (оценки) предприятия невозможно принятие эффективных мер по улучшению состояния окружающей среды.

Литература:

1. Балашенко, С.А. Экологическое право / С.А. Балашенко, Д.М. Демичев. - Минск, 2000.
2. Голубева, Т.А. Основы экологии и экономика природопользования / Т.А. Голубева. - Гомель, 2004.
3. Саенко, К.С. Учет экологических затрат / К.С. Саенко. - М., 2005.
4. Шимова, О.С. Основы экологии и экономика природопользования / О.С. Шимова, Н.К. Соколовский. - Минск, 2005.

УДК:504.75(574)

ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Кенжебеков Н.Д., к.э.н., доцент
НИИ регионального развития

Обеспечение населения питьевой водой гарантированного качества и в необходимом количестве является одной из актуальнейших задач в связи с загрязнением водоемных источников, ухудшением санитарно-эпидемиологической обстановки, неудовлетворительным техническим состоянием систем водоснабжения. Из-за своего географического положения Республика Казахстан обладает дефицитом водных ресурсов. Удельная водообеспеченность Республики Казахстан - 37 тыс. м³/км² или 6 тыс. м³ на одного человека в год.

В пределах Казахстана расположены крупные водоемы, как Каспийское, Аральское моря и озеро Балхаш. Насчитывается около 39 тысяч рек и временных водотоков, более 48 тысяч озер, около 4 тысячи прудов и 204 водохранилища. Наиболее значительными водными артериями являются реки

Иртыш, Или, Сырдарья, Ишим, Тобол, Урал, Талас, Тургай, Шу [1].

Особенностью территории Казахстана является то, что большая ее часть относится к бессточным бассейнам Каспийского и Аральского морей, озер Балхаш, Тензиг, Алаколь и др., не имеющих выхода к Мировому океану. Все это вызывает серьезное обострение проблемы управления водными ресурсами и качеством воды водных объектов Казахстана.

В таблице 1 представлена информация, характеризующая общие запасы водных ресурсов Казахстана.

Таблица 1 - Запасы водных ресурсов Республики Казахстан, млрд. куб.м

Наименование объектов	Запасы
Озёра	190
Водоохранилища	95
Сток рек	144
Подземные воды	95
Ледники	58
Всего	582

По подсчетам Центра "Содействие устойчивому развитию РК" при участии ЮНЕСКО, общие запасы воды составляют порядка 582 млрд. куб.м, большая часть из которых представлена потенциалом озер - 32,6%, речных стоков - 24,7%, водохранилищ и подземных вод - по 16,3%.

93,7% запасов воды по озерам Казахстана приходится на 3 крупнейших: озеро Балхаш с запасами 113,21 млрд. куб. м или 59,6%; озеро Алаколь - 58,6 млрд. куб. м или 30,8% и озеро Маркаколь с запасами 6,3 млрд. куб. м, что составляет 3,3% от общего объема.

От общего объема запасов водных ресурсов, сосредоточенных в водохранилищах, 77,7% приходится на 5 крупнейших: Бухтарминское (51,5% от общего запаса водохранилищ), Капчагайское (19,5% от общего запаса водохранилищ), Шардаринское (5,5% от общего запаса водохранилищ), Сергеевское (0,7% от общего запаса водохранилищ) и Вячеславское (0,4% от общего запаса водохранилищ).

Общие водные ресурсы рек составляют 143,6

м³, из которых 77,2 м³ формируются на территории Казахстана. Остальной объем поступает из сопредельных государств: России, Китая, Узбекистана, Киргизии.

Распределение водных ресурсов по территории крайне неравномерно и характеризуются значительной многолетней и внутригодовой динамикой, тем самым, обуславливая неравномерную обеспеченность водой различных областей республики.

Вся гидрографическая сеть страны разделена на 8 бассейнов (Арало-Сырдарьинский, Шу-Таласский, Балхаш-Алакольский, Иртышский, Ишимский, Нура-Сарысуский, Тобол-Торгайский и Урало-Каспийский) [2].

Основной объем водных ресурсов поверхностного стока, около 80%, находится в зонах управления Арало-Сырдарьинского, Балхаш-Алакольского и Иртышского бассейновых водохозяйственных управлений (БВУ). Наименее водообеспечены Нура-Сарысуйский, Тобыл-Торгайский бассейны (таблица 2).

Таблица 2 - Объем водных ресурсов поверхностного стока

Бассейновые водохозяйственные управления	Зона охвата (области)	Располагаемые средне-многолетние водные ресурсы, куб.км
1) Арало-Сырдарьинское	Южно-Казахстанская, Кызылординская	11,0
2) Балхаш-Алакольское	Алматинская, Карагандинская, Жамбылская, Восточно-Казахстанская	10,3
3) Иртышское	Восточно-Казахстанская, Павлодарская	12,3
4) Ишимское	Акмолинская, Северо-Казахстанская	1,6
5) Нура-Сарысуское	Карагандинская	0,7
6) Тобол-Торгайское	Костанайская	1,4
7) Урало-Каспийское	Актюбинская, Уральская, Атырауская, Мангыстауская	2,5
8) Шу-Таласское	Жамбылская, Южно-Казахстанская	3,7
Всего:		43,5

Водообеспечение отраслей экономики осуществляется на 95% за счет поверхностных водных источников, остальной объем - за счет подземных, морских и сточных вод. При этом доступные к

использованию поверхностные водные ресурсы оцениваются в 43,5 м³/год. В таблице 3 сведены данные, характеризующие основные показатели водного хозяйства Республики Казахстан в региональном разрезе [2].

Таблица 3 - Основные показатели водного хозяйства в региональном разрезе в 2010г.

Разрез	Количество водопользователей, единиц	Забрано воды для использования, млн. куб. м	Доля области в заборе воды, %	Потери при транспортировке, млн. куб. м	Доля области по потерям воды, %
Акмолинская область	503	93,8	0,4	20,1	0,7
Актюбинская область	270	255,3	1,1	6,9	0,2
Алматинская область	638	3110,4	13,0	808,1	26,4
Атырауская область	499	313,7	1,3	39,1	1,3
Западно-Казахстанская область	342	556,6	2,3	106,5	3,5
Жамбылская область	289	2290,9	9,6	673,1	22,0
Карагандинская область	498	1941,1	8,1	65,4	2,1
Костанайская область	218	84,8	0,4	12,1	0,4
Кызылординская область	190	5590,6	23,4	546,7	17,9
Мангыстауская область	89	1191,0	5,0	2,1	0,1
Южно-Казахстанская область	445	4532,6	19,0	643,8	21,1
Павлодарская область	287	2986,4	12,5	24,9	0,8
Северо-Казахстанская область	367	61,7	0,3	5,9	0,2
Восточно-Казахстанская область	347	584,7	2,4	56,9	1,9
Астана г.а.	36	71,6	0,3	7,0	0,2
Алматы г.а.	115	247,4	1,0	37,9	1,2
Итого	5134	23912,6	100,0	3056,6	100,0

Общий объем забора воды составил 23912,6 млн. куб. м. Причем на Кызылординскую область приходится 23,4% от общего объема забора воды. На втором месте по забору воды находятся водопользователи Южно-Казахстанской области, объем забора воды составил 4532,6 млн. куб. м или 19% от общего объема забора воды. Значительна доля водопользователей Алматинской и Павлодарской областей - 13 и 12,5% соответственно.

При высоком дефиците воды, важной проблемой является потери, по итогам 2010г. они составили 3056,6 млн. куб. м, что превышает забор воды ряда областей Казахстана и составляет 12,7% к общему забору воды республики. Высокие потери воды при транспортировке отмечены в Алматинской области 808,1 млн. куб. м или 26,4% к общему объему потерь, в Жамбылской области 673,1 млн. куб. м - 22%.

В целом, можно обобщить основные проблемы развития водного хозяйства Республики Казахстан:

1) Природные факторы (80-90% стока степных рек приходится на весенний период). С учетом транзита за пределы страны потери в водохранилищах, руслах рек составляют около 57,9 м³/год.

2) Экстенсивное нерациональное использование вод (расточительное водопользование всеми категориями водопользователей и повсеместное загрязнение вод). В частности, ежегодный объем потерь свежей воды в республике только при транспортировке составляет около 5 куб. км, при этом безвозвратное водопотребление, относительно природных водных объектов, составляет более 15 куб. км.

3) В сельском хозяйстве - основные безвозвратные потери воды происходят во внутрихозяйственной сети, и непосредственно на полях орошения, где потери превышают 40% от объема водоподачи.

4) В жилищно-коммунальном секторе - утечки воды при транспортировке составляют до 35% от объема забранной воды.

5) Промышленный сектор - около 40 % воды, очищенной до питьевых требований используется в производственных целях

6) Практически все водоемы, особенно реки/речные экосистемы, являющиеся основными источниками пресной воды рассматриваются как средство для извлечения отходов. В стране практически все промышленные, сельскохозяйственные, бытовые стоки и отходы в сбрасываются без надлежащей или вообще без очистки. Многие города не имеют очистных сооружений (КОС) или имеют износ более 70% (как хозяйственно-бытовых, так и промышленных сточных вод и стоков сельского хозяйства, в т.ч. коллекторно-дренажных сточных вод с орошаемых массивов). Значительный объем сточных вод промышленных предприятий (до 24% в отдельных городах) поступает на очистные сооружения, которые не рассчитаны на очистку промышленных сточных вод.

7) В стране не развита система по управлению отходами, особенно бытовыми, которые являются основными загрязнителями подземных вод. Как результат практически все водные объекты поверхностные и подземные загрязнены, а многие

потеряли свое существование (не говоря о проблеме Аральского моря и угрозы для озера Балхаш). Основные реки Казахстана - Иртыш, Сырдарья, Талас, Шу, Урал, Или - по действующей классификации относятся к "загрязненным", обобщение информационных данных по рекам свидетельствует о повсеместном загрязнении поверхностных вод нефтепродуктами, фенолами, биогенными веществами, соединениями тяжелых металлов. Имеет место загрязнение водных объектов пестицидами, формальдегидом, ртутью и другими высокотоксичными веществами. Согласно официальным данным, каждый второй житель Казахстана употребляет воду, не соответствующую гигиеническим требованиям. Ежегодный интегральный экономический, экологический и социальный ущерб населению, народному хозяйству и природной среде страны от загрязнения только водных ресурсов составляют более 10 млрд. тенге.

Объем возвратных вод на современном уровне составляет около 4,0 км³, возвращаемый в поверхностные водные объекты - 3,4 км³. Возвратные воды являются основным источником загрязнения природных вод и окружающей среды. Основное количество поступающих в реки возвратных вод имеет место в бассейнах рек Сырдарья (47%) и Иртыш (34%). Остальной объем приходится на реки Или (8%), Нура (5%) и другие (6%).

8) Высокий износ водопроводных сетей и сооружений, недостаточная развитость и оснащенность служб эксплуатации систем водоснабжения и канализации в большинстве населенных пунктов республики составляет 40-70%, а в некоторых он достигает 100%.

Из 653 имеющихся в республике гидросооружений 268 нуждаются в срочном ремонте. Особенно в условиях аварийного состояния находятся плотины крупных гидроузлов, что может явиться причиной возникновения катастрофических наводнений. В настоящее время практически никто не несет ответственности за эксплуатацию и технический состояние ирригационных систем, распределяющих воду от водозабора до полей. Абсолютное большинство внутрихозяйственных каналов, перешедших в собственность водопользователей, остались практически бесхозными, пришли в негодность. Как следствие низкий КПД распределительных сетей, большие потери воды, подъем грунтовых вод и засоление прилегающих земель.

9) Общая протяженность систем питьевого водоснабжения в стране составляет 69,9 тыс. км, из них только 46,9 тыс. км учтены и эксплуатируются. Многие действующие в республике водопроводы не отвечают санитарным требованиям в силу длительного срока эксплуатации, устаревшей технологии водоочистки и как результат не обеспечивают подачу воды нормативного качества [3-4].

Очевидно, что водное хозяйство страны будет развиваться в условиях дефицита водных ресурсов и решение водных проблем требует эффективной системы управления водными ресурсами.

В соответствии с Постановлением

Правительства Республики Казахстан от 21 декабря 2004 года № 1344, в Казахстане насчитывается 150 водохозяйственных сооружений (гидроузлы, магистральные каналы, плотины, гидротехнические сооружения оросительно-обводнительной системы, водоводы) [5].

Данные водохозяйственные сооружения расположены на 67 водохранилищах.

Забор и распределение воды осуществляется с помощью 23 групповых водопроводов.

Общее количество водохозяйственных объектов республики составляет 240 единиц, деятельностью по обслуживанию и содержанию которых осуществляли 23 республиканских государственных предприятия.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 февраля 2011 года №196 эти предприятия реорганизованы путем слияния в Республиканское государственное предприятие по водному хозяйству на праве хозяйственного ведения "Казводхоз".

Однако, нарастающее загрязнение водисточников, неудовлетворительное санитарно-техническое состояние водопроводных сооружений и разводящих сетей РГП "Казводхоз", слабая материально-техническая база РГП "Казводхоз" могут стать препятствующими факторами реализации данных государственных

программ.

В этой связи, для реконструкции и поддержания в надлежащем состоянии водозаборных сооружений, обеспечения резервной системы водоснабжения на случай чрезвычайных ситуаций необходимы, в первую очередь, увеличение материально-технической базы всех филиалов РГП "Казводхоз".

Литература:

1. Информационный сайт Министерства охраны окружающей среды РК www.eco.gov.kz
2. Информационный сайт Комитета по водным ресурсам Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан <http://cwr.kz>
3. Водные ресурсы Казахстана в новом тысячелетии. Обзор ПРООН РК. Алматы. - 2004. - 132 с.
4. Программа интегрированного управления водными ресурсами и повышения эффективности водопользования Республики Казахстан до 2025 года. Астана. - 2006.
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 21 декабря 2004 года № 1344 "Об утверждении перечня водохозяйственных сооружений, находящихся в республиканской собственности" (с изменениями и дополнениями по состоянию на 31.12.2010 г.)

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА

УДК:343.2

ҚҰҚЫҚ ҰҒЫМЫНЫҢ МАЗМҰНЫ

А.С. Қосжанов з.ғ.к., доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті, Қарағанды қ.

Қоғам реттеусіз, яғни әр түрлі саладағы адам әрекетін тәртіпке келтірусіз өмір сүре алмайды. Адам әрекеті әлеуметтік және техникалық нормалар көмегімен ретке келтіріледі. Әлеуметтік норма - адамдардың күнделікті тұрмыс-тіршіліктерін, қоғамдық қатынастарды реттейтін, әлеуметтік экономикалық негізде айқындалған, сана-сезім еркімен қалыптастырылған адамдардың мінез-құлық ережесі.

Әлеуметтік нормалардың белгілері:

- реттеу пәні қоғамдық қатынастар болып табылады;

- жалпылық сипаты болады, олар адамдардың саналы-ерікті әрекеті нәтижесінде құрылады.

-субъективті құрамы әлеуметтік топтың өкілдері ретіндегі адамдармен байланысты; [1, 76 б.]

Әлеуметтік нормалар құқықтық, адамгершілік, діни, саяси, эстетикалық, әдет-ғұрыптық, корпоративтік және т.б. болып бөлінеді.

Адамгершілік нормалары - халықтың ұлттық ұғымымен жақсылық, зұлымдық туралы қоғамда қалыптасқан әлеуметтік норманың бір түрі. Діни нормалар - әр түрлі діни сенімдермен тағайындалған және белгілі бір дінді тұтынушылар үшін міндеттілік маңызы болатын әлеуметтік нормалар. Әдет-ғұрып - қауымдағы адамдардың қарым-қатынасын реттейтін географиялық, ұлттық, экономикалық факторларға байланысты тарихи қалыптасқан,

ұрпақтан ұрпаққа беріліп дәстүрге айналған, қоғамдық әсер ету шараларымен қамтамасыз етілген әлеуметтік норманың бір түрі. Корпоративтік нормалар - қоғамдық ұйымдардың жарғыларында анықталған, ұйым мүшелеріне міндетті болатын әлеуметтік нормалар.

Құқықтың пайда болуы туралы негізгі теориялар: табиғи-құқықтық, теологиялық, нормативистік, марксистік, психологиялық, социологиялық.

Құқық философия мен теория категориясы ретінде шынайы мазмұнды құрай отырып, инструменталдық роль атқарады. Құқық түсінігіне, шығу жолына, мәні мен мағынасына қатысты ғылымда сан алуан көзқарастардың болуы мүмкін. Бірақ құқықты өмірде қолдануға келгенде міндетті түрде біркелкі ойдың, көзқарастың тұрғысынан табылу керек. Егер құқық әр түрлі мағынада ұғынылатын болса, онда ол өзінің құндылығын, қоғамдық қатынастарды тұрақтандыру мен ретке келтірудегі ролін жоғалтушы еді. Құқық түсінудегі анықталғандық - қоғамдық қатынастардың анықталғандығы мен тәртібінің бастауы. [2, 18 б.]

Құқыққа деген әр түрлі көзқарастар қоғамды демократияландырумен ұштасады, пікір плюрализміне сәйкес келеді. Субъективті, объективті факторлармен қатар, көзқарастардың көптігіне гносеологиялық та себеп бар. Таным

барысында құбылыстың бір ғана жағына еліктеу, оны жоғары санап, өзгелерін жоққа шығару мүмкіндігі бар. Міне, осыдан құқықтың әр түрлі анықтамалары туындайды. Егер бір жақты анықтама өзгелерін алмастыруды мұрат тұтпаса, жалғыз дұрыс деген атауға ұмтылмаса, онда одан келетін еш жамандық жоқ. Құқықты терең түсіну үшін, егер ол шындыққа сәйкес келетін болса, кез-келген анықтама пайдалы. Ал, практикалық қолдану үшін құқықтың тұтас түсінігі болуы қажет.

Құқық көп жақты, күрделі құбылыс. Сондықтан оған берілетін анықтамалар да сан қырлы. Құқық (жалпы әлеуметтік мағынада) тиісті мүмкіндіктердің заңда көрсетілген, көрсетілмегендігіне қарамастан адамгершілік, әдет-ғұрып тұрғысынан әрекеттің негізделуі мен еркіндік ретінде танылады. Құқықтың функционалдық анықтамасы - қазіргі кездегі экономикамен негізделген халықтың, көпшіліктің еркін білдіретін, нормативті анықталған және бұзылудан тәрбиелеу, сендіру және қажетті жағдайда мемлекеттік мәжбүр ету шараларымен қорғалатын, қоғамдық қатынастарды реттеу қызметін атқаратын, құқықтық демократиялық мемлекет қалыптастыру мақсатында қоғамдық келісім құралы болатын нормалар жүйесі ретінде көрсетеді.

Құқыққа мынандай белгілер тән:

- еріктілік сипаты болады;
- жалпыға бірдей міндеттілік күші танылған;
- нормативтілік;

- мемлекетпен қалыптастырылады және қорғалады;

- жүйелілік;

қоғамдық қатынастарды реттеу қызметін атқарады. [3, 41 б.]

"Құқық" термині екі мағынада: объективтік және субъективтік болып қолданылады, бірақ қай қайсысының да мағынасы толық ашылмаған. Бірінші мағынасында "құқық дегеніміз өмірдің заңдық тәртібі, мемлекетпен қорғалатын барлық құқықтық ережелердің жиынтығы", ал екінші жағдайда - құқық дегеніміз "жеке тұлғаның нақты құқық өкілдігіндегі абстрактылы ереженің нақты көрініс табуы".

Құқық мәнін анықтау барысында екі түрлі көзқарасты ескеру қажет.

1. Таптық көзқарас, онда құқық экономикалық үстем таптың заңдастырылған еркін білдіретін, мемлекетпен кепілдендірілген нормалар жүйесі рөлін атқарады.

2. Жалпы әлеуметтік көзқарас бойынша құқық қоғамның әр түрлі топтарының арасындағы келістіруші рөлін атқарады.

Дегенмен де, құқық түсінігі тәріздес, оның мәнінің де жан-жақты көп қырлы екендігін естен шығармауымыз қажет. Осы тұрғыдан құқықтың діни, ұлттық, нәсілдік және тағы да басқа мәні болатындығын атап өту қажет. Құқық мәнін анықтайтын нормативистік, табиғи-құқықтық, тарихи-материалистік, әлеуметтік теориялар бар.

Құқық түсінушіліктің негізгі типтеріне мыналарды жатқызады:

- нормативистік;
- әлеуметтік юриспруденция;
- табиғи құқық теориясы;
- философиялық құқықтүсінушілік.

Құқық - қоғамның мемлекеттік еркін, оның

жалпыадамзаттық және таптық сипатын көрсететін жалпыға міндетті, формальды-анықталған нормалар жүйесі; мемлекетпен шығарылады немесе санкцияландырылады және бұзылудан мемлекеттік мәжбүр ету мүмкіндігімен қорғалады; қоғамдық қатынастарды үкімдік-ресми реттеуші болып табылады.

Құқық - көмегімен құндылық тағайындалымдар анықталынатын және бекітілетін, белгілі бір социумның өкілдерімен жалпы маңызды ретінде танылған және заңдық кепілдіктер жүйесі мен заңдық жауапкершілік шараларымен қамтамасыз етілген біртектестендірілген әрекет стандарттарының жиынтығы.

Құқық - мемлекеттен бастау алатын және орындалуы онымен қамтамасыз етілетін әрекет тәртібінің жүйесі. Сондықтан даулы мәселе құқықты қалай түсінуде емес, мәселе осы тәртіптің мән - мағынасын қоғамның қалай қабылдайтындығында - деп санайды заңгер ғалым Раянов Ф.М. [4, 63 б.]

Экономика, саясат және құқық түсініктерінің ара-қатынасына тоқталмастан бұрын, олардың әрайсына жеке-жеке анықтама беру қажет. Экономика - нақты қоғамның өндіріс тәсілі, өндірістік қатынастарының жиынтығы. Саясат - билікке байланысты таптардың, топтардың қатынасын сипаттайтын қоғамды басқару өнері. Құқық туралы жоғарыда баяндалды. Аталған құбылыстардың ара-қатынасына екі түрлі көзқарас анықталған.

Бірінші көзқарас бойынша олардың арасында басымдылығымен танылатын құбылыс жоқ, қоғам дамуындағы атқаратын ролі тең деп саналады. Себебі, қоғамдық қатынастардың пайда болуы мен қызмет етуінің алғашқы факторы ретінде адамдардың мүддесі танылады. Белгілі бір жағдайларда мүдде құқықта жүзеге асырылады да, содан кейін әлеуметтік байланыстардың өзге салаларына таралады. Бұл жағдайда құқықтың экономикаға тигізетін әсері туралы айтуға болады.

Екінші көзқарас бойынша экономика саясатты да, құқықты да анықтайды. Кейінгілер қондырмалық құбылыс болғандықтан, базиске (өндіріс тәсіліне) тәуелді болады. Дегенмен де экономиканың үстемдігі шартты, себебі саясат пен құқық экономиканың дамуына немесе кері кетуіне әсер ететіндей күшке ие. Бұнда да саясат экономика мен құқықтың дәнекері болып табылады.

Саясат пен құқықтың да ара-қатынасы екі түрлі. Кейбір жағдайда ықпал етуші фактор ретінде саясат үстемдігі танылса, кейде үстемдік құқыққа тиесілі болады. [5, 69 б.]

Адамгершілік - адам әрекетін жақсылық пен жамандық, әділеттілік пен әділетсіздік тұрғысынан реттейтін нормалар мен қағидалар жүйесі. Адамгершілік пен құқық қоғамдық қатынастарды ретке келтіру барысында өзара әрекеттестікте болады. Олардың адам әрекетіне қоятын талаптары көбінесе ұқсас келеді. Ұқсастықтары мынада:

- әлеуметтік нормалардың ішіндегі ең әмбебап түрі, қоғамның барлық мүшелеріне таралады;
- реттеу объектілері қоғамдық қатынастар болып табылады;
- қоғамнан бастау алады.

Адамгершілік пен құқықтың өз алдына жеке құбылыстар болуына байланысты өзіндік ерекшеліктері де бар:

- шығу тегіне байланысты әр түрлі. Адамгершілік нормалары адамзат қоғамымен қатар пайда болса, құқық нормалары мемлекетпен бірге пайда болған;

- көрініс табу нысандары да әр түрлі. Адамгершілік адам санасында орын алса, құқық жазба нысандағы мемлекеттің арнаулы актілерінде көрініс табады;

- әрекет ету аймақтарына байланысты ажыратылады. Егер адамгершілік қоғамдағы барлық қатынастарды ретке келтіре алатын болса, құқық барынша маңызды бөлігін ғана қамтиды;

- қолданысқа енгізілу мерзімі де ерекше. Адамгершілік түйсікпен сараланған мезеттен бастап әрекет етсе, құқықтың заңды күшіне ену мерзімі нақты анықталады;

- қамтамасыз ету тәсілдері бөлек. Адамгершілік қоғамдық әсер ету шараларымен қамтамасыз етілетін болса, құқық нормалары мемлекеттің мәжбүр ету шараларымен қамтамасыз етіледі. Ұлттық дәстүрлер және құқық. Еңбектік және отансүйгіштік дәстүрлер және құқық.

Құқық типін анықтау қазіргі кезеңде екі түрлі нысанда жүзеге асырылады. Бірінші көзқарас бойынша құқық типі формациялық тұрғыдан анықталады. Оның басты өлшемі ретінде әлеуметтік-экономикалық белгілер алынады. Аталған көзқарас авторларының ойы бойынша базис (өндірістік қатынастардың типі) қоғам дамуының шешуші факторы болып табылады да, тиісінше қондырмалық құбылыстарды - мемлекет пен құқық типін анықтайды. Экономикалық базис типіне сай құл иеленуші, феодалдық, буржуазиялық және социалистік құқық типтері анықталған. Аталған көзқарастың ұтымды тастарымен (құқықты әлеуметтік-экономикалық факторлардың негізінде білумен) қатар осал тастары да бар. Ол құқықтың нақты тарихи, ұлттық-мәдени және арнаулы заңдық қасиеттерін ашып көрсетуге мүмкіндік бермейді.

Екінші көзқарас бойынша құқық нақты географиялық, ұлттық-тарихи, діни, арнаулы заңдық белгілеріне байланысты жіктеледі. Аталған өлшемдерге байланысты құқықтың мынандай типтері анықталған:

1. Ұлттық құқықтық жүйелер. Ол белгілі бір мемлекеттің нақты тарихи құқығының, заңдық тәжірибенің және үстем құқықтық идеологияның жиынтығы.

2. Құқықтық семьялар. Бұл қайнар көздердің, құқық құрылымының және оның қалыптасуының тарихи жолдары ұқсастығы негізінде ерекшеленген құқықты жүйелердің жиынтығы. Құқықтық семьялардың мынандай түрлері танылған: жалпы құқық, романо-германдық құқық, славяндық құқық, мұсылмандық құқық, индустық құқық және тағы басқалар.

Бұл көзқарастың ұтымды жағы - онда құқықтың ұлттық-тарихи, нақты географиялық және техникалық-заңдық белгілері ажыратылған. Осал тұсы құқық табиғатындағы әлеуметтік-экономикалық факторлардың ролі толық бағаланбаған. [6, 84 б.]

Құқық түп нұсқасы ретінде құқықтың пайда болуы мен әрекет етуін мүмкін ететін факторларды айтады. Бұндай факторларға мемлекеттің құқықшығармашылық әрекеті, халық еркі және

қоғам өмірінің материалдық жағдайлары жатқызылады. Құқық қайнар көзі құқықты тану барысында да қолданылатын термин. Бұл жағдайда оның мазмұнын құқықтың тарихи ескерткіштері (Ману заңдары, Орыс правдасы, Жеті Жарғы), археология мәліметтері, қолданыстағы құқық актілері, заңды? тәжірибе, келісім-шарттар, құқықтанушылардың еңбектері құрайды. Құқық қайнар көзінің бұдан да тар ауқымда қолданылатын түсінігі бар. Ол тәжірибеде нақты істі шешу барысында қолданылатын құжат. Бұнда мемлекеттік еріктің сомдалуын білдіретін құқықтың сыртқы нысаны көрініс табады.

Құқық нысаны - жалпыға бірдей міндетті, заңды маңызы бар, қоғамда орын алған құқық нормаларын ұйымдастыру тәсілі. Құқық нысаны мынандай ерешеліктерімен айшықталады:

- азаматтардың нормативті бекітілген еркін бейнелейді, әлеуметтік-экономикалық базиспен негізделеді;

- халықтың саяси билігін бекітеді және қамтамасыз етеді, оның мүддесіне қызмет етеді; [7, 63 б.]

Құқық нысанының негізгі 4 түрі танылған: прецедент, әдет-ғұрыптық құқық, нормативті акт, нормативті келісім.

Прецедент - құзіретті мемлекеттік органның белгілі бір мәселе бойынша қабылдаған шешімінің осыған ұқсас өзге істерді қарағанда міндетті түрде қолданылуы. Прецедент әкімшілік және сот прецеденттері болып екі топқа бөлінеді. Англосаксондық құқық жүйесінде қолданылады.

Әдет-ғұрып құқығы тарихи қалыптасқан ұрпақтан-ұрпаққа берілетін әдет-ғұрып, салт-дәстүр нормаларына мемлекеттік мәжбүр ету күші тағайындалатын құқық нысанының бір түрі. Қазіргі кезеңде көбінесе діни-ғұрыптық құқықтық жүйелерде (мысылман құқығы, иудаистік және индустық құқықтарда) танылған. Қазіргі Қазақстанда дүниежүзілік нарықтық экономиканың талаптарына сәйкес азаматтық және банк құқығы салаларында істік айналым әдет-ғұрыптары қолданысқа енуде.

Нормативті құқықтық акт - құқық нормаларын бекітуге, өзгертуге немесе жоюға бағыттаған, айқындалған тәртіпте қабылданатын мемлекеттік органның актісі. Үлкен екі топқа жіктеледі: заңдар және заңға бағынышты актілер.

Заң - мемлекеттің жоғарғы өкілді органы немесе тікелей халықтық дауыс беру (референдум) арқылы қабылданған, қоғамдық өмірдің маңызды мәселелерін реттейтін және жоғарғы заңдық күші болатын нормативті құқықтық акт. Оның белгілері:

- заң шығару билігі органдарымен немесе тікелей халықтың дауыс беруімен қабылданады;

- дайындау және қабылдау тәртібі Конституция мен парламент регламентімен анықталады;

- халықтың еркі мен мүддесін көздеуі қажет;

- барынша маңызды қоғамдық қатынастарды реттейді;

- жоғарғы заңдық күші болады.

Ол мынадан көрінеді: 1) өзге құқықтық актілердің барлығы заңнан бастау алуға және оған қарсы келмеуге тиісті, егер белгілі бір қайшылықтар болатын болса, заң үстемдігі танылады; 2) заңдар оны қабылдаған органның басқа ешкімнің бекітуін қажет етпейді; 3) заңды қабылдаған органның басқа

ешкім оны қайтарып алуға немесе өзгертуге хақысыз. [8, 49 б.]

Заңның өзі заңдық күшіне байланысты бөлінеді: конституциялық заңдар, заңдар. Конституциялық заңдар қоғамдық және мемлекеттік құрылымның аса маңызды мәселелерін реттейді және парламенттің басым көпшілік (депутаттардың 2/3 бөлігінің) даусымен қабылданады.

Заңға бағынышты акт дегеніміз заң негізінде және заңға сүйене отырып қабылданатын, қоғамдық қатынастардың заңмен реттелмеген билігін қамтитын, міндеттілік күш болатын нормативті-құқықтық актінің бір түрі. Оның түрлері:

- Президенттің жарлықтары мен үкімдері;
- Үкіметтің қаулысы, Премьер-Министрдің үкімі;
- Министрліктер, ведомстволар мен мемлекеттік комитеттердің нормативті бұйрық, нұсқау, ережелері;
- Мемлекеттік биліктің жергілікті органдарының қаулылары мен шешімдері;
- жергілікті өзін-өзі басқару органдарының шешім, үкім, қаулылары.

Нормативті келісім - субъектілердің өзара мүддесін есепке алуды мүмкін ететін құқықтық қатынастар жүйесін жасайтын, әрі азаматтық қоғамның дұрыс өмір сүруін қамтамасыз ететін, оның субъектілерінің құқықтары мен міндеттерін анықтайтын құқық нысаны. Нормативті келісім - құқықшығармашылық субъектілерінің жаңа құқық нормасын қалыптастыратын келісімі. Нормативті актілермен қатар қолданылуы мүмкін.

Нормативті актілер әрекеті кеңістік, уақыт және адамдар арасында таралады. Нормативті актілердің кеңістіктегі әрекеті территория ұғымымен анықталады. Нормативті актінің қабылдаған органның құзыреті қандай аумақта міндетті болса, актілер сол аумақта орындалады. Қазақстан Республикасының аумағына оның құрғақтағы аумағы, ішкі және территориялық сулар, әуе кеңістігі, жер қойнауы жатады. Сондай-ақ, шет елдердегі дипломатиялық өкілдіктердің аумағы, ашық теңіздегі сауда кемелері мен әскери кеме, әуе кемесінің іші мемлекет аумағы ұғымына кіреді. Сондықтан аталған жерлерде Қазақстан Республикасының заңдары мен өзге заңға бағынышты актілерінің юрисдикциясы жүреді.

Нормативті актілердің уақыт аралығындағы әрекеті оның заңдық күшіне енуі және заңдық күшінен айырылуы түсініктерімен беріледі. Заңның уақыт аралығындағы әрекеті үш түрлі қағидаға сәйкес жүреді.

1. Заңның тікелей әрекеті. Қазақстан Республикасының заңдары қабылдағаннан кейін заңмен немесе Парламент палаталарының қаулыларымен өзге тәртіп анықталмаса, 10 күн мерзім ішінде заңдық күшіне енеді де содан кейін пайда болған қоғамдық қатынастарды реттейді.

2. Заңның кері күші. Заңның кері әрекеті немесе кері күші деп заңның заңдық күшіне енгеннен кейін де, соған дейін де пайда болған қоғамдық қатынастарды реттеуін айтамыз. Жалпы қағида бойынша заңның кері күшін қолдануға

болмайды. Заңға кері күш беру екі түрлі жағдайда мүмкін деп саналады. Біріншісі, егер заңның өзінде кері күші болу мүмкіндігі туралы тікелей айтылатын болса, екіншіден, егер заң қылмыстық жауапкершілікті жеңілдететін немесе тіпті жоятын болса заңның кері күші танылады.

3. Заңның мерзімінен аса әрекет етуі. Кейбір жағдайларда заңдық күші жойылған заң актілері жаңа заң қабылданғанға дейін толықтай немесе белгілі бір бөлігінде қолданылуы мүмкін. Ол көбінесе азаматтық-құқықтық қатынастар аймағында қолданылады. Бірақ жалпы тәртіп бойынша бұндай заң әрекетіне де жол беруге болмайды.

Сонымен, нормативті актілер мынандай жағдайларда заңдық күшінен айырылады:

- актінің әрекет ету мерзімі аяқталғанда;
- бұрынғы әрекет еткен актінің орнына жаңа акт қабылданғанда;
- нақты органның актінің күшін жою туралы шешімі шыққанда. [9, 61 б.]

Нормативті құқықтық актінің адамдар арасындағы әрекеті жоғарыда айтылған мәселелермен тығыз байланысты. Қазақстан Республикасының заңдары оның аумағындағы барлық мемлекеттік органдарға, кәсіпорын, мекеме, ұйымдарға, ҚР азаматтарына, осы аумақта тұрақты немесе уақытша тұратын шет ел азаматтарына және азаматтығы жоқ адамдарға міндетті. Дегенмен де аталған қағидадан ауытқу кездеседі. Арнаулы актілерге байланысты мемлекет басшыларының экстерриториялық құқығы болады. Олар қай мемлекеттің аумағында болса да, тек өз елдерінің заңдарына бағынады. Депутаттардың, дипломатиялық өкілдіктердің арнаулы қызметкерлерінің иммунитеті танылған. Сондай-ақ, шет ел азаматтары мен азаматтығы жоқ адамдардың саяси құқықтары шектелген.

Әдебиеттер:

1. Сатершинов Б., Сырымбетұлы Б., Мухамедов М. Саяси құқықтық ілімдер тарихы/ Б.Сатершинов, Б.Сырымбетұлы, М.Мухамедов - А: Заң әдебиеті, 2007.
2. Бейсенова А.У. Теория государства и права / А.У. Бейсенова- А: Атамұра, 2006.
3. Байжанова К.Т. Мемлекет және құқық теориясы-Қарағанды: Болашақ-Баспа, 2006.
4. Өзбекұлы С., Қопабаев Ө. Мемлекет және құқық теориясы негіздері. / С.Өзбекұлы, Ө.Қопабаев - А: Жеті Жарғы, 2006.
5. Мухамедов М. Саяси құқықтық ілімдер тарихы. / М.Мухамедов -А: Заң әдебиеті, 2007.
6. Ағдарбеков Т. Мемлекет және құқық теориясының проблемалары (оқу құралы)./ Т.Ағдарбеков - А., 2006.
7. Қосжанов А.С. Қазақстан Республикасының мемлекет және құқық теориясы. / А.С. Қосжанов- Қарағанды, 2008.
8. Ибраева А.К. Адам құқықтары - құқықтық мемлекеттегі мемлекеттік аппарат қызметінің негізгі қағидалары (автореферат). / А.К. Ибраева- А., 2008.
9. Жексембекова К.А. Саяси модернизация процесі және қазіргі кезең./ К.А. Жексембекова-А., "Полиграфия-сервис К", 2006.

ҚЫЛМЫСҚА ҚАТЫСУШЫЛЫҚТЫ САРАЛАУДЫҢ ЖАЛПЫ ЕРЕЖЕЛЕРІ

Мусаева Э.Ә., аға оқытушы

*Қазақтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті, Қарағанды қ.*

Қазақстан Республикасының Қылмыстық Кодексінің 28-бабының 4- бөліміне сәйкес басқа адамды азғыру, сатып алу, қорқыту жолымен немесе өзге де жолмен қылмыс жасауға көндірген адам айдап салушы деп танылады [1]. П.Ф.Тельновтың пікірінше қылмысқа қатысушылардың 13,4% айдап салушылар құрайды. 1845 жылғы Жаза туралы Ережеге сәйкес "айдап салушы" термині "көндіруші" ұғымымен синоним ретінде қолданылған, яғни "қылмыс жасауға тікелей өздері қатыспай, өтіну, жалыну, сатып алу, қорқыту немесе алдау арқылы басқа тұлғаны құқыққа қарсы әрекет жасауға итермелейтін адам". Осы кезде А.Жиряев айдап салушыға келесі мазмұндағы анықтама береді: "өзінің интеллектуалдық қасиетімен басқа адамға белгілі бір қылмыс жасауға шешім тудыратын тұлға". Оның салдарына итермеленген қылмыс нәтижеге жетеді немесе сол қылмысты жасауға оқталу жүзеге асырылады [2, 84]. Заңды талқылай отыра А. Жиряев айдап салушының қызмет шеңберін қысқартады, яғни ол айдап салушы ретінде тек қана интеллектуалдық әрекет жасаушы тұлғаны таныған, ал заң айдап салушылыққа, сонымен қатар физикалық әсер етуді де (итермелеуді) жатқызған. Автор "әсер ету", "итермелеу" ұғымдарына "тұлғаның әрекет жасауға шешімі" деген талқылауды орынды берген. Айдап салушыға өте ыңғайлы анықтаманы Г.Колоколов берген: "Айдап салушы - бұл кінәлі әсер ету арқылы басқа тұлғада қылмыс жасау ниетін тудыратын тұлға".

Жаза туралы Ережеге қарағанда 1903 жылғы Қылмыстық Ережеде айдап салушы тек қана қылмысқа қатысушы ретінде қарастырылған. Бұл кейінгі ықпал ететін қадам еді, себебі айдап салушылықтың белгілері заң шегінен тысқары қалып қойған. Заң шығарушы мұнда тіпті көрінеу жарамсыз терминологияны қолданған: "...Басқа адамды қылмысқа қатысуға айдап салған", бұл терминология заңдық қолданысты әрі нақты "итермелеу" ұғымының орнына қолданысқа енді.

Ал қазіргі әрекет етуші ҚР ҚК-нің 28-бабының 4-бөліміне сәйкес басқа адамды азғыру, сатып алу, қорқыту жолымен немесе өзге де жолмен қылмыс жасауға көндірген адам айдап салушы деп танылады. Бұл анықтама Жаза туралы ережедегі анықтамамен сәйкес келеді. Басты сәйкестік айдап салушының басқа біреуде итермелеуінде. "Итермелеу" термині келесі мағыналарда қолданылады:

- 1 Майыстыру,
- 2 Сындыру.

Қандайда болмасын әрекетті жасаудың, шешім қабылдаудың қажет екеніне көндіру". Біздің жағдайда бұл терминді талқылаудың екінші түрі жарамды, яғни айдап салушы деп басқа тұлғаның санасына қылмыс жасауды енгізу үшін барлық қажетті әрекеттер жасаған тұлғаны тану:

"Айдап салушы - бұл басқа тұлғада қылмыс жасауға шешім тудыратын, қылмыстық әрекет туралы ой салушы, оның авторы болып табылатын тұлға. Ол қылмыс жасау туралы ойды қалыптастыра отырып, орындаушы үшін қажетті ниет қалыптастыратын тұлға". Айдап салушының басты қызметі ретінде айналасындағы адамдарға әсер ету арқылы, олардың санасына қылмыс жасау ниетін ендіру арқылы оларды қылмыскерлерге айналдыратындығы танылады. Мұнда талқыланып отырған терминнің синонимі - "көндіру" өз мәні бойынша өте тар, себебі айдап салушылық тек қана көндіруде ғана емес, сонымен қатар қажеттілік тудыруда; осыдан "итермелеу" басқа бір тұлғаны белгілі бір қылмыстық әрекет жасауға көндіру немесе қажеттілік тудыру дегенді білдіреді [3,78].

Заң шығарушы талқыланып отырған терминге өткен шақты қолданады - "итермелеген", бұл айдап салушылықтың аяқталғандығын, айдап салушының тұлғадан қылмыскерді "жасағандығын" білдіреді. Айдап салынған қылмыс айдап салынған тұлға қылмыстық әрекетті аяғына дейін жеткізгенде ғана емес, сонымен қатар ол қылмыстық әрекет қандай да болмасын себептер нәтижесінде аяғына дейін жеткізілмесе де аяқталған болып танылады.

Біздің көзқарасымыз бойынша айдап салушының анықтамасы келесідегідей көрсету керек: "Айдап салушы - бұл, қылмысты өзі орындамайтын...", бірақ қылмысты орындамау қылмысқа қатысушылардың барлығын сипаттағандықтан (ұйымдастырушыларды, көмектесушілерді) және де ол ҚР ҚК-нің 28-бабының 1-бөлімінде көрсетілгендіктен, оны жеке қарастырудың мәні жоқ.

Г.Колоколовтың ұстанған көзқарасы мысал бола алады, яғни айдап салушылықтың тәсілі ретінде тұлғаға қылмыстық әрекетті жасауға жол бермегенсінү де жатады. А.Жиряевтің пікірінше айдап салушылықтың тәсілдері ретінде: өтіну, бұйрық ету, күш қолдану және қорқыту, сұрау, кеңес беру және т.б. көрсеткен. Шайкевич келесі тәсілдерді көрсеткен: "мәжбүрлеу, бұйыру, қызықтыру, өтіну, жалыну, көзін жеткізу, сөз беру, сатып алу, оның осал жақтарын тауып, оған қарсы қолдану және т.б." [4,131].

М.И. Ковалев айдап салушылықтың тәсілдері ретінде: сатып алу, өтіну, тапсыру, көндіру, бұйыру, күш көрсету, алдауды ұсынады. П.Ф.Тельнов М.А.Шнайдердің көзқарасын қолдап, көндіруге - өтіну, ұсыныс жасауды, сатып алуды, ал мәжбүр етуге - бұйыру, қорқыту, күш көрсетуді жатқызады. В.С.Прохоров айдап салушылық кезінде әсер ету тәсілдерін әртүрлі деп есептейді де, сатып алу, қорқыту, өтіну және т.б. көрсетеді.

Бірақ, біздің көзқарасымыз бойынша, айдап салушылықтың тәсілдерінің нақты тізімін құрып, жүйелендіруге болады. Біріншіден, ол әсер ету тәсілдері бойынша топтастырылған және көндіру

мен мәжбүрлеу тәсілдерін жеке алып қарастырған. Олар бір-бірінен айдап салынушыға айдап салынушының әсер етуі бойынша ерекшеленеді: көндіру кезінде ол жасырын қолданылады, ал мәжбүрлеу кезінде алдыңғы орынға айдап салынушының санасына әсер етуі және еркінде деформацияның болуы анық көрінеді.

Екіншіден, алдау мен бұйыруды бір топтағы тәсілдер ретінде қарастыруға болмайды, себебі алдау кезінде айдап салынушының санасында ешқандай деформация болмайды, ол өзіне белгілі бір материалдық немесе моральдық пайданы көздейді, ал бұйыру кезінде керісінше, айдап салынушының еріктілік аспектісіне әсер тиеді, бұйрықты белгілі бір жағдайларда орындату мәжбүрлеуге теңестіріледі де, қылмысты қоса орындаушылық фактісін жоққа шығаратын жағдай болып кетеді.

Үшіншіден, мәжбүрлеу тәсілдердің құрамынан басты сипаттағы үш элементті алып қарауға болады:

- 1) физикалық немесе мүліктік зиян келтіру арқылы мәжбүрлеу;
- 2) күш көрсету немесе мүліктік зиян келтірумен қорқыту арқылы мәжбүрлеу;
- 3) зиян келтіру немесе қорқыту жасырын түрде кездесетін жағдайдағы бұйыру немесе басшылық ету арқылы мәжбүрлеу.

Айдап салушылықтың басым бөлігін көндіру құрағандықтан, "іс жүзінде күш көрсету арқылы басқа адамның санасы мен еркіне әсер ету - айдап салынушының арасында өзара жағымды қатынас қалыптаспайды, ал ол қылмыстық әрекетті бірігіп орындау фактісіне жауап бермейді". Мәжбүрлеу әдістерін айдап салушылықтың шеңберінен алып тастауға болмайды да, себебі олар көндіруді қалыптастыратын әдістерден едәуір қауіпті.

Төртіншіден, олар көндіруді құрайтын тәсілдердің нақты сипатын қалыптастыра алады. Оларды шексіз әртүрлі болады деп келісу қиындықтар туғызады. Г. Колоколовтың: "айдап салушылық үшін белгілі бір жағдайда қажетті тәсіл бола алмайтын әсер етудің түрі болмайды" деген пікіріне сенуге болады, бірақ жоғарыда көрсетіліп кеткен көзқарастар айдап салушылықтың тәсілдерінің бір ғана шеңберінен шыққан. Бұл кездейсоқтық па әлде басқа ма? Ал егер бұл факторлардың барлығын формальдық логика ережелеріне сәйкес ортақтастырып - тәсілдерді топтық және түрлік санаттарға бөліп қарастырса (мысалы, көндіру мен мәжбүрлеу топтық санаттар, ал олардың құрамдарына түрлік санаттағылар енгізіледі), оларды жеке-жеке ерекшелеуге болады.

Алғашқысы кейінгісіне қарағанда қауіпті, бірақ мәжбүрлеу кезінде айдап салушының қоғамға қауіптілік деңгейі көндіру кезіндегіге қарағанда әлдеқайда төмен. Себебі мәжбүрлеу кезінде айдап салушы айдап салынушының еркін сындыру үшін қандайда болмасын әдістер қолданады (тіпті күш көрсету арқылы), ал айдап салынушы дәл осы әдістердің әсер етуінен қылмысқа барады. Тіпті итермеленген тұлға әрекетті кінәсіз жасауы да мүмкін (міндетті бұйрықты орындау, егер ол көрінеу қылмыстық сипатта болмаса; айдап салынушы әрекетті аса қажеттілік жағдайында жасаса), бұл жағдайда айдап салушының өзі адамды қылмыс құралы ретінде пайдаланушы

орындаушыға айналады. Айдап салушылықтың екінші тәсілінің қоғамға қауіптілік деңгейі төмен де, айдап салынушының қоғамдық қауіптілігі жоғары деңгейде болады.

Белгілі бір түрге жатқызу деңгейінде біз көндіру мен мәжбүрлеуді дифференциялаймыз. Мәжбүрлеуге міндетті түрде күш көрсетуді, психикалық қысым жасауды, талап етуді (бұйыру, тапсыру) жатқызу керек. Күш көрсету ұғымы - күш қолдану арқылы басқа біреудің денсаулығына зиян келтіру (ауыр, ауырлығы орташа, жеңіл дәрежелі, ұрып-соғудан қалған іздер) дегенді білдіреді. Айдап салынушының өзіне күш көрсетіп қана емес, сонымен қатар оның туыстары мен жақындарының мүліктерін жоюға немесе бұлдіруге бағытталған әрекеттерді де жатқызу керек. Мысалы, АҚШ-тың ҚК-нде қолдануға оқталуды да жатқызған, бірақ біздің көзқарасымызша бұл жағдайда психикалық қысым көрсетуге жатқызылатын күш көрсету қауіпін тудыратын қорқыту ғана бар.

Психикалық қысым көрсету - айдап салынушы қылмыс жасаудан бас тартқан жағдайда оған қатысты қолданылатын күш көрсету қауіпін тудыратын қорқытуды білдіреді. Қорқыту - айдап салынушыға ауызша, жазбаша, іс-қимылмен, мимикамен және нақты күш көрсетумен жүзеге асырылуы мүмкін. Кейінгі әрекетті жүзеге асыруды психикалық қысым көрсетуге жатқызудың негізгі себебі, ол - айдап салынушы өзіне қарсы күш қолданудан қорыққандықтан ғана қылмыс жасайды.

Талап ету тәсіліне байланысты айдап салынушы айдап салушыға қызмет бабы бойынша (әскери, жанұялық, жыныстық) тәуелді болады. Осы жағдайлар талап етуді көлемі жағынан өте кең тәсіл ретінде тануға өз септігін тигізеді, оған - әр түрлі сипаттағы және деңгейдегі әсер ету тәсілдері жатқызылады.

Бізге мұндай тәсілдердің екі түрі белгілі: бұйрық және тапсыру. Бұл екі әдістерді қолдану кезінде айдап салушы айдап салынушының еркіне әртүрлі дәрежеде әсер етеді, бұйрық кезінде - қатаң, жоғары дәрежеде, ал тапсырыс кезінде - жеңіл, төмен дәрежеде әсерін тигізеді. Осыған сәйкес ҚР ҚК-нде "Бұйрықты немесе өкімді орындау" туралы 37-бабының болуы жайдан-жай емес. Оған сәйкес бұйрықты немесе өкімді орындау арқылы қылмыс жасаған адамның әрекетінен қылмыстылығы жоққа шығарылады. Осы 37-бапқа сәйкес, бұйрықпен қоса өкімді орындату да көзделгенін ескере кету керек және мұнда заң шығарушының "немесе" деген шылауды қолдануы да өзіндік мәнге ие, яғни бұл екі тәсіл айдап салушылықты жүзеге асыру үшін қолданылатын өз алдына жеке-жеке фактор ретінде қарастырылған. Бірақ, бұл екі ұғымды бір-бірінен даралап қарастыруға болмайды. Тіпті С.И.Ожеговтың өзі үкімді бұйрық ретінде анықтайды [5].

Кейінгі жаңа әдебиеттерде бұйрық өкіммен ауыстырылып қолданыла береді. Айдап салушының айдап салынатын тұлғаны міндеттеуі, ал айдап салынушының сол міндетті өзіне алуы - бұйрық етудің басты белгісі болып табылады. Егер айдап салушы айдап салынушы ретінде танылатын тұлғаға ешбір міндеттемені жүктемей белгілі бір қылмыстық әрекетті орындатса, ол - тапсырысты сипаттайды. Тұлғаны қылмысқа итермелейтіндей әсер етудің нысаны мен дәрежесі (бұйыру, тапсыру)

бір-бірімен тығыз байланысты. Ол байланыс айдап салынушының қабылдау дәрежесінен және оның бағыну сипатынан көрінеді (біреуі - тек бұйрық ретінде қабылдаса, екіншісі - тапсырыс ретінде қабылдайды).

Нұсқау беру мен мәжбүрлеу (Нью-Йорк штатының ҚК) және қызмет жағдайын теріс пиғылда пайдалану (Францияның ҚК) айдап салушылықтың өз алдына жеке тәсілі бола алмайды. Себебі, нұсқау беру айдап салушылықтың тәсілі емес, ол тек сол әрекетті тиімді әрі дұрыс орындауға жол көрсету (мысалы, бұйрық - айдап салушылықтың тәсілі, ал нұсқау - сол бұйрықты тиімді орындауға жөн көрсету).

С.И.Ожегов нұсқауға - "қалай әрекет етуге үйрету, түсіндіру" деген анықтаманы босқа бермеген. Мәжбүрлеу ұғымы "бір нәрсеге қол жеткізуге бағытталған тырысу", яғни ол тұлғаны көндіру сипатындағы айдап салушылықтың тәсілі ретінде танылмайды себебі, бұған сәйкес тұлғалардың арасындағы бір-біріне деген қызметтік бағыныштылық орын алады.

Біздің көзқарас бойынша адамды қылмыс жасауға көндіруге кеңес беру, өтіну, құндылықтармен қамтамасыз етуге сөз беру (сатып алу, жыныстық байланыс, қызмет салынушы мүддесіне қызығушылық танытып, оған шын немесе жалған көмектескенсіп оған тапсырылған жағдай бойынша бағыт көрсету, үйрету. Өтіну - бұл бір тұлғаның "өз қажеттілігін қанағаттандыру мақсатын көздей отырып, сол қажеттілікті қанағаттандыруды басқа біреуден сұрау". Кеңес беру мен өтірудің арасындағы айырмашылық мүдделі қызығушылық танытатын субъектіде: кеңес беруде - айдап салынушы, өтінуде - айдап салушы мүдделі, құндылықтармен қамтамасыз етуге сөз беру - айдап салушының айдап салынушыға оның қылмыс жасағаны үшін қандайда болмасын құндылықтар беруге өз еркімен міндеттенуі. Айдап салушылықтың бұл түрінде екі жақтың да мүддесі көзделеді.

Қылмыстық құқық заңдары мен теориясындағы көрсетілген басқа да тәсілдер біздің көзқарасымызша өз алдына дара жеке тәсілдер ретінде бола алмайды және олар жоғарыда көрсетіліп кеткен тәсілдердің көшірмесі ретінде танылады, немесе олардың элементтері болады, немесе солардың топтарының ішіне кіреді. Кейбір авторлардың еңбектеріндегі тарту, көндіру ұқсас ұғымдар болып табылады, олардың мәні айдап салушылықтың қандай да болмасын тәсілінің әсер ету ұзақтылығынан көрініс табады - бұл, кеңес кезінде көндіру, өтіну кезінде көндіру, құндылықтармен қамтамасыз етуге сөз беру кезінде көндіру.

Адамды қылмыс жасауға итермелеу тәсілдері өз әсерін тигізу сипаты бойынша ұзақ уақытты немесе қысқа уақытты болып бөлінеді. Кейбір тәсілдер қысқа уақытта әсер етеді (мысалы, сатып алу), ал кейбір тәсілдер адамды қылмыс жасауға итермелеу үшін ұзақ талап етеді (мысалы, кеңестер беру, өтініш білдіру, Ф.Г.Бурчак мынадай мысал келтірді, айдап салушы кісі екі ай бойы жүйелі түрде көндірген) [3,207]. М.И.Ковалевтің айтуынша: "Көндіру - өз мәні бойынша қылмыс жасауға өтіну, бірақ ол бірнеше рет қайталана беріп тұратын түрдегі сипатқа ие". Егер көндіру өтінуге ұқсас

болса, онда М.И.Ковалев неліктен көндіруді айдап салудың өз алдында дербес тәсілі ретінде қарастырған. Адамға ешбір күш көрсетусіз-ақ та, оны қылмыс жасауға итермелеп, осы қылмыстың болуы аса уапат екеніне көзін жеткізуге болады.

Мұнда айдап салудың күш қолданылмайтын барлық тәсілдері қолданылады. Алдау - бұл адамға әсер етудің ерекше тәсілі емес, тек қана сол кезде қолданылып отырған тәсілге қатысты жалғандықпен, өтірікпен сипатталатын тәсіл, мысалы: материалдық құндықтар беремін деп алдау. М.И.Ковалевтың пікірінше алдау - сирек жағдайларда айдап салудың тәсілі болып табылады. Бұл пікір қолдаусыз қалуы хақ. Себебі, біріншіден автордың өзі алдауға анализ жасау барысында жасырын айдап салушылықтың болуы мүмкіндігін көрсеткен, ал бұл айдап салушылықтың бесінші белгісіне қайшы, яғни тілекей ниетті нақты бір қылмысқа итермелеу.

Айдап салушылықтың басқа тәсілдерін қолданбай алдау арқылы қылмысқа итермелеу мүмкін емес. Мақұлдау да айдап салудың дербес тәсілі ретінде танудың қажеті жоқ, бірақ қылмыстық құқық теориясында кейбір басқа көзқарастар бар. Мысалы: М.И.Ковалев М.А.Шнайдердің пікірімен келіседі де оны әрі қарай жалғастырады. Оның пікірінше: "Мақұлдау - таза интеллектуалдық тұрғыда қарастырсақ қылмысқа көмектесуді сипаттайды. Екінші бір жағдай бұл - орындаушыға оның жасаған қылмысын қайталауын мақұлдау. Бұл таза күйдегі айдап салушылық". Сондықтан мақұлдау қандай сипатта болмасын айдап салушылық ретінде бола алмайды.

Жоғарыдағылардың барлығын қорытындылай келе айдап салушы - бұл басқа адамды физикалық күш қолданып немесе психикалық қысым келтіріп, немесе талап ету (бұйыру, тапсыру) немесе кеңес беру, өтіну, құндылықтар беремін деп сөз беру (сатып алу, жыныстық байланыс, қызметі бойынша көтерілу. т.б.) жолымен қылмыс жасауға көндірген адам. Қылмысқа итермелеу тәсілдерінің нақты тізімі көрсетілген осы анықтаманы заңда бекітуге болады. Айдап салушылыққа анықтама беру барысында оның атқаратын қызметі бойынша ұйымдастырушыға ұқсас екенін ескере кету керек. Бұл туралы толығырақ Ф.Г.Бурчак қарастырған. М.И.Ковалев былай деп жазған: "Ұйымдастырушы басқа адамдарды тек азғырып қана қоймайды...", ал А.М.Щаргородцевтың пікірінше "қылмысты ұйымдастыру - басқа бір тұлғаны немесе бірнеше тұлғаларды қылмыс жасауға азғыру, итермелеу" [6,72].

Я.М.Мазунин де дәл осылай айтады: "...Ұйымдастырушы интеллектуалды тұрғыда айдап салушының функцияларын да тар көлемде жүзеге асырады". Орындаушы айдап салушының функцияларын да жүзеге асырады деген пікірді біз де қолдар едік. Бірақ, бұл пікір қылмысты саралаудың жалпы ережелеріне қайшы келеді және де қылмысқа қатысушылардың ішіндегі ең қауіпті осы екі тұлғаның айырмашылығын анықтауда қиыншылықтар туғызады. Дәл осы себептен біз айдап салушының функциялары ұйымдастырушы әрқашан қылмыс жасауға әзір тұлғалармен, соның ішінде айдап салушымен де жұмыс жасайды. Оларға бағыт көрсетіп, олардың іс-әрекеттерін жоспарлайды. Ал айдап салушы басқа тұлғаларды тек қылмыс жасауға ғана итермелейді, азғырады

[7,85].

Айдап салушылық кезінде мәселе қылмыс жасауға көндіру туралы болғандықтан, кейінгісі, яғни орындаушы қоғамға қауіпті әрекетті іс жүзінде жүзеге асыратын қандай да болмасын қылмысқа қатысушы ретінде танылады. Айдап салушы орындаушыны да, ұйымдастырушыны да, көмектесушіні де, тіпті басқа айдап салушыны да олардың әрекеттеріне, мінез-құлқына қарап "жасайды".

Мұның барлығы: біріншіден, қылмыскерлікпен күрестің жалпы ұйымдастырылуын жетілдірудің (мысалы, тек заң жобаларын ғана емес, әлеуметтік-экономикалық қайта құру жобаларын да криминалогиялық сараптау), екіншіден, ұйымдасқан қылмыскерлікпен күресте жалпы алдын алудың, себебі онда қоғамды мүлде бүлдіретіндей қабілет бар, үтпінтісін, көпті арнайы алдын алу бағдарламаларын енгізудің, төртінші, жоғары білікті, құқық қорғау қызметін қамтамасыз етудің қажеттігін көрсетеді. Әрине, заң шегінде.

Қоғамды, мемлекетті түбірімен жалпы сауықтырмайынша арнайы заңдар қабылдау істің жайын өзгерте алмайды. Дегенмен, ондай заңдарды қабылдау да қажет. Заңдарда бастапқы ұғымдар анықталады және ұйымдасқан қылмыскерлікпен өзара байланыста болып келе жатқан аса қауіпті, құбылыстарға кешенді шабуыл жасаудың құқықтық негізі қаланады. Сондықтан да салалық заңнама

ұйымдасқан қылмыспен, сыбайлас жемқорлықпен терроризммен, қылмыстық табысты заңдастырумен (жуып-шаюмен) күрес туралы кешенді заңдармен толықтырылуы керек.

Ұйымдасқан қылмыскерлікпен күрестің жүйесін құру қажет. Күрес субъектісі, сөзсіз, барлық қоғам: мемлекет, азаматтық қоғамның мемлекеттік емес институттары, заңды және жеке тұлғалар болуы тиіс.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Қазақстан Республикасы Қылмыстық кодексі.- Юрист, 2012.
- 2 П.Ф.Тельнов "Ответственность за соучастие в преступлении". М., 2003г.
- 3 П.Ф.Тельнов "Кто отвечает за соучастие в преступлении?" "Государство и право", 2004, №6 - 56с.
- 4 Иванов Н.Г. Понятие и формы соучастия в советском уголовном праве - Саратов: Изд-во Саратов. Ун-та, 1991 - 128с., 131с.,
- 5 Бурчак Ф.Г. Соучастие: социальные, криминологические и правовые проблемы. Киев: Выш.Шк., 2000 -182с., 205с., 207с., 212с., 214с.,
- 6 С.И. Ожегов "Словарь русского языка" М., 2004г.
- 7 Шаргородцев А.М. Ответственность организаторов преступлений . - Омск, 2001. - С. 72.

ӨОК:343.2

БАЛАЛАРҒА ҚАТЫСТЫ ЖЫНЫСТЫҚ СИПАТТАҒЫ ЗОРЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Байкенижина К.А., з.ғ.к.

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қарағанды қаласы

Кез келген мемлекет өмірдің барлық қоғамдық салаларында, адамдар арасындағы өзара қарым-қатынастарда қатаң тәртіп пен сақтықты орнатуға мүдделі. Онсыз қоғамның бірқалапты дамуы, экономиканың, мәдениеттің, игіліктің көтерілуі және халықтың қауіпсіздігінің артуы мүмкін емес.

Сонымен қатар, біз болашақ ұрпақ алдындағы жоғары жауапкершілікті сезінуіміз керек, ал болашақ ұрпақ - ол бүгінгі балалар, елдің ертеңі - жастар.

Бала біздің болашағымыз, болашақ рухани байлығы мол, халықтық тәлім тәрбие көрген, білімді, әдепті, болашаққа деген сенімі мол балаларды тәрбиелеу азаматтық қоғамның басты міндеті. Дегенмен де қазақстанда балалар, бүкіл әлемдегідей, үйінде, мектепте және басқа да қоғамдық мекемелерде күнделікті қатыгездікпен және зорлық - зомбылықпен ұшырасып отырады, алайда осы кезге дейін қоғам бұл проблеманы толық шешуге зейін қойып көрген жоқ. Әсіресе, балаларға қатысты жыныстық сипаттағы зорлық-зомбылық жасаушылардың көбеюі қоғам алаңдаушылығын туғызып, осыған байланысты елімізде қатаң заң қабылдау қажеттілігін туғызып отыр.

Жыл басынан бері ел соттарына 87 қылмыстық іс түсіп, соның 36- на үкім шыққанын, осы тұрғыда 111 факт тіркелгенін құзырлы органдар жоққа

шығармайды. Дүниежүзілік Денсаулық Сақтау ұйымының есебіне сүйенсек, педофилдердің 97-пайызы еркектер құраса, құрбандықтардың 70-75 пайызы жас қыздардан, 15-30 пайызы ұл балалардан тұрады екен. Бұған дейін өңіміз тұрмақ түсімізге кірмеген айуандықтың ең лас түрінен әйелдердің де сау еместігін ақпарат көздері растап отыр [1].

Осы орайда, балаларға қатысты жыныстық сипаттағы қылмыстардың алдын алу үшін көршілес Ресей Федерациясы өз тарихында алғаш рет Кодексіне "педофил" терминін енгізіп, олардың қылмысы үшін белгіленетін жазаны күшейтуге қатысты заң жобасын қабылдады. Бұл құжатта педофилдерді өмір бойы бас бостандығынан айыру және химиялық жолмен мәжбүрлі түрде ерекетігінен айыру шаралары көзделген. Бұған қоса олар 14 жастан кіші балаларға азғындық жасағандарды шартты түрде соттау жазасын қылмыстық Кодекстерінен алып тастады. Тағы бір айта кетерлігі, Ресей заңында балалар парнографиясын таратқандарды он жылға дейінгі темір торға қамау жазасы да қамтылған.

Ал, біздің елімізде бұл өзекті мәселеге байланысты әлі де болса нақты шешім қабылдана қойған жоқ, ел болашағы балаларымызға жауыздық жасағандар қандай ауыр жазаға болса да лайық десек, біздің басқа елдерден дәл осы мәселедегі тәжірибелеріне сүйенгеніміз артық болмайды деп

ойлаймын.

Мұны айтып отырғанымыз қазіргі уақытта бізде де педофилдерге қатысты заң жобасы дайындалу үстінде. Өйткені бұған дейін елімізде тікелей бала зорлаушыларға қатысты заң болған жоқ. Тек бұл мәселе Қылмыстық Кодекстің 121-124- баптарында ғана қарастырылып келген.

Жоғарада айтқанымыздай, өкінішке орай педофилдер іс-әрекетін телеарналардан екі күннің бірінде еститін болдық. Бұл тұрғыда Парламент Сенатының депутаты Ғани Қасымов қатаң шаралардың біріншісі, өмір бойы бас бостандығынан айыру, екіншісі химиялық кастрация жасау екендігін айтып, "Мен педофилдердің өмір бойы түрмеде отырғанын, шықпағанын қалаймын" деген еді. Сонымен қатар, ол заңмен педофилдерге педагогикалық қызметпен айналысудың жолын мүлде кесу керек екендігін ұсынған болатын [2].

Европалық алдыңғы қатарлы елдердің бірі Чехияда 2000-2009 жылдар аралығында жеткіншектерге қатысты жыныстық қылмысқа барған 300 қылмыскерге химиялық кастрация тәсілі қолданылса, бұл әдіс Швеция, Германия, Дания және АҚШ -тың заңнамаларына енгізілген. Ислам дінінде ертеде балалар зорлықшылары отбасылы болса, таспен атып өлтірілген, ал бойдақтарына 100 дүре соғылған көрінеді [3]. Ислам елдерінде адам зорлағандар қазірде бірден өлім жазасына кесіледі. Мәселен, Сауд Арабиясында бұл қылмысқа барғандардың басы шабылады. Ұлыбританияда педофилдердің балалар мекемесіне баруына заңмен тыйым салынған. Жақында қытай елі интернет арқылы парнография таратушыларға қатаң жаза тағайындады.

"Әр елдің салты басқа" демекші, мысалы, АҚШ -тың кейбір штаттарында педофилді көлігіне қарап тануға бодады екен. Қалай десек, олардың көлік нөмірлері бір түсті болып келеді екен. Сонымен қатар, кей штаттар бала зорлықшылары үйлерінің сыртына "Мұнда педофил тұрады" деген тақтайшаны ілу арқылы жұртшылықты одан сақтандыру әдістерін қарастырыпты. "Адам аласы ішінде" демекші, педофилдерді сырт тұлғасына қарап ажырату мүмкін емес. Бұл тұрғыда мұндай шаралардың талай сұмдықтың алдын алары анық. Ақпарат көздеріне жүгінсек, мамандардың көпшілігі педофилдерді емдеудің аса қиындығын, яғни, жалпы мүмкін еместігін айтады. Сондықтан балалар құқығын қорғау арқылы заңнамаларға бұл қылмысқа барғандар екінші рет мүлде қайталай алмайтындай жаза енгізген дұрыс.

Заң ғылымдарының докторы, академик С.Сартаев: "Педофилдердің бәрін аяусыз жазалау керек. Мен заңға балаға жыныстық сипаттағы зорлық көрсетушілерді еркектігінен айыру жазасын енгізуді қолдаймын. Оларға бұл жазаны қолданбайынша, адамның жанын түршіктіретін қылмыстың түрін ауыздықтай алмаймыз. Ондай қылмыскер ешқашан түзелмейді, қайталай береді. Сондықтан олардың бәріне айтып отырған жаза әбден лайық. Ал, өмір бойы бас бостандығынан айыруға келер болсақ, мұндай қадамды таңдаудың қажеті жоқ. Өйткені, оларды қамасақ, біріншіден, тамақтандыруға, киіндіруге, күзетуге міндет аламыз. Одан қайта кастрация жасап жіберейік. Сонда, олар масыл болмай өздерін өздері асырайды" [4].

Ғ.Жайлин заң ғылымдарының кандидаты, профессор: "педофилдік әрекеттердің де неше түрі бар ғой, ауырлық дәрежесіне қарай жаза тағайындалады. Балалармен жыныстық қатынасқа барғаны дәлелденсе, оны еркектік қабілетінен айыру керек. Бізде өлім жазасына мораторий жарияланған. Сондықтан, баланың өміріне балта шабушыларды өмір бойы қапаста ұстау жазасы да құптарлық, бірақ химиялық кастрация жасаған дұрыс қылмыстық Кодекс талаптарына басқа жаза түрлері сай келмегендіктен, осы екі жазаның бірі ауырлық дәрежесіне орай белгіленгені жөн деп ойлаймын" [5].

Бүгінде ақпарат құралдары жиі қолданатын педофил деген гректің "сәби", "махаббат" деген сөзінен алынған екен. Бірақ, бұл махаббаттың күнәсіз сәбиге деген ата- ана мен үлкендердің кіршіксіз сезімінің ерекшелігі сол, ондайлардан кәметке толмаған балаларды көргенде көздері қызарып, жыныстық жақындыққа, жәй жақындық емес ар-ұятынан мүлдем айырылған арсыздыққа барғысы келіп тұратындығында болса керек.

Бұл жайындағы берілген медициналық анықтамаға көңіліміз толмайды, өйткені педофил дегенді "жыныстық қатынасқа байланысты психикалық ауытқушылық" деп баға беретін ғылым, олардың әрекетін анау айтқандай қоғамға соншалықты қауіпті деп санамайтын сияқты. Психологтар мен дәрігер мамандардың пікіріне сүйенсек, балаларды зорлап қылмыс жасап жатқандардың көпшілігі арақ ішіп мас болған немесе жүйкелері жұқарған адамдар. Ал, педофилдердің балаларға еш зияны жоқ. Рас, олар түрлі жолдармен балалар мекемелеріне қызметке орналасып, солармен жақын жүргілері келеді, түрлі сөздер айтып, оларды нәпсіқұмарлыққа тартады, бәрі сонымен бітеді, яғни, олар балаларға көп зиянын тигізбейді.

Психология ғылымының негізін салушылардың бірі өткен ғасырдағы ірі ғылым Зигмунд Фрейдтің бұл жөніндегі пікіріне сенсек, "баланың еркін қолына беріп, мүлдем тыйым салмау қажет, ойына не келсе, соны жасасын, қатарластарымен бе, болмаса ересек адамдармен жақындаса ма, оған көңіл бөліп қажеті жоқ. Бүгінгі медицина, психология саласы ғалымдарының да бұл мәселе жөніндегі түсініктері де сол психологияның атасы З.Фрейдтің ұстанымынан алыстап кетпеген сияқты. Олар педофилдерді ауру деп қабылдаса да, қылмыскер деген пікірге мүлдем қарсы. Солай бола тұрса да, олар педофилдерді дерттерінен жазу өте қиын дегенді мойындайды. Өкінішке қарай, мұндай дертке шалдыққандардың көбі өзін аурумыз деп санамайды және емделгілері де келмейді екен.

Жыл өткен сайын қатары қалыңдап бара жатқан педофил дегендер туралы жалпы қоғам қандай пікірде. Белгілі саясаткер Ғ.Қасымов ондайлар жайлы "қарапайым халық толық ақпарат алып отыруын қамтамасыз ету қажет" деп санайтындығын айтты. "Яғни, олар жұмыс істейтін ұжым мүшелері, олар тұратын үйі тұрғындары кіммен бірге қызмет ететіндігін, көрші тұратынын біліп отыруы қажет. Мұның өзі ата-аналарды сақтық шараларын қолдануға итермелеп, қылмыстың алдын алуға септігін тигізеді", деп санайды сенатор.

Еліміздің болашағы ертеңгі ел тізгінін ұстайтын

бүгінгі балалар десек, оларға құмарын қандыратын құрал сияқты қасқырша қарайтын және сұмдығы сол, уақыт өткен сайын көбейіп келе жатқан, дәрігерлердің өздері мойындап отырғандай, жазылмайтын дертке ұшыраған педофил дегендердің арсыздықтарына тосқауыл қойылмаса, бесіктен белі шықпай жатып зорлыққа ұшырап, психикалық соққы алған жастардың бүтін бір ұрпағы өсіп жетілері анық. Бала кезінен психикалық ауыр соққы алған жаны жаралы мұндай жастар елімізді қандай күйге жеткізбек?

Осы арада бір кезде орыстың ұлы ағартушысы Н.Чернышевский қойған "не істеу керек?" деген сауалды өзімізге қойып көрейікші. Заңды қатаңдатып, азғындарды аластайық немесе арсызды мал сияқты тарттырып жіберейік, олар тұратын пәтерлердің есігіне "бұл үйде педофил тұрады" деп айқайлатып жазып қояйық, осындай жолдармен педофилдерден арыла аламыз ба?

Ең алдымен, "педофил" деген азғындар қайдан шықты, деген мәселені зерделеп алып, содан кейін барып оған қарсы шара қолданған жөн деп ойлаймын. Рас, сонау кеңес заманында да кемелетке толмағандары зорлайтындар болды, бірақ дәл бүгінгідей белең алып кеткен жоқ. Бұрындары "қыздарға қырық үйден тыйым салынғаннан" ба, үйінде отырып бала туу немесе еркектердің отбасынан безуі болған емес, оның бәрі оларға тумасынан салт -сана арқылы берілген болатын. Бүгінде сол салт -сананың бірі жоқ.

Теледидар, ғаламтор арқылы келген шетелдік "жабайы махаббаттарды" насихаттайтын картиналар жастар түгілі үлкендердің де санасын улап бітті. Алдымен, тәндерін ақшаға сататын жезөкше қыздар шықты, содан кейін гомосексуалдар, лесбианкалар деген азғындар бой көрсетті, енді міне, әйелдер мен қыздарды қойып, бесіктен белі шықпаған сәбилерге ауыз салатын арсыздар қатары да көбейіп келеді.

Мұның бәрі ұлттық тәлім тәрбие мен салт санамыздан, дінімізден қол үзуден туындап отырған кеселдер екендігі даусыз. Ендеше, оның жолын кесетін тәсілді заңды қатайту, ондайлар жайлы жұртты ақпараттандыру сияқты шаралардан ғана емес, бүгінде жоғалтып алған құндылықтарымызды қайта жаңғыртудан іздеген жөн болар еді.

Дегенменде, осы мәселеге қатысты өз ұсынысымды жасауды жөн көріп отырмын:

-Үкімет криминологиялық және криминалистикалық ғылымның соңғы жетістіктерін, сондай-ақ шетелдік озық тәжірибені ескере отырып, балаларды зорлықпен жыныстық қатынасқа түсуге мәжбүрлеу мәселелері жөніндегі заңнаманы жетілдіруі жөнінде тезірек шаралар қабылдауы керек;

-Балаларды зорлық әдістерін қолдану арқылы жасалатын жыныстық қатынастардан қорғау мақсатында қоғамдық орындарда, мектептерде және балабақшаларда бейнеқадағалау желісін кеңейту, жасалған зорлық әрекеттері есепке алынған деректер банктерін құру арқылы қоғам мүшелерін ақпараттандыруды дамыту;

-Балаларға қатысты жыныстық зорлықтың алдын алу жұмысына жұртшылық пен халықты кеңінен тарта отырып, олардың алдын алудың мемлекеттік жүйесін құру.

Әдебиеттер:

1. Заң газеті № 11. 12.01.2012 ж
2. Ғ.Қасымов. Балаларға қатысты жыныстық зорлық- әлеуметтік мәселе. Астана. 2012
3. М.А. Сарсембаев. Халықаралық құқықтық қатынастар тарихы. Астана. 2010
4. С.Сартаев. Ұлт болашағы- жастар қолында. Алматы.2008
5. Заң газеті № 24. 16.02.2012 ж

ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

УДК:330.567.25

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӨМІР ӨНДЕУ ӨНДІРИСТЕІНІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ МҮМКІНДІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ

**Ахметова А.Б. тауартану
және сертификация кафедрасының магистры**
*Қазақтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті, Қарағанды қ.*

Шарттардың бірі болып табылатын бәсекеге түсе алатын Қазақстан экономикасының жасаулары қайта өңдейтін индустрияның меншікті салмағының өсуі оның құрылымының әбден жетілдіруі бағытында болып келеді және олжамен салыстырғанда тиімділік жоғары деңгейлі және минералдық шикізатты сөндіру дәстүр бойынша болады. Экономиканың бәсекеге түсе алатындығының жоғарылауының басқа шарты елдің жеке құрылымдық бөлімшелерін тиімділіктің жоғарылауы болып табылады.

Электрэнергетиканың орнықты жұмыс жасауы және елдің тау-металлургиялық кешені үшін көмір өнеркәсібін дамытуы халыққа Н.А.Назарбаевтың Қазақстан республикасының

Президенті жолдауында [1] бірінші кезектегі есептердің санына орнатылған.

Технологиялық жаңалықтарының қолдауының жаңа қағидаларына қазіргі инновациялық - технологиялық саясатының құрастыруы өткізілетін реформаның еліндегі анықтайтын элементі болып табылады. Технология қоғамның дамытуына тиімді ықпал ету үшін ғылымның қазіргі шарттарында экологиялық қауіпсіздік, әлеуметтік адекваттылықты және өнімнің биік орнықты бәсекеге түсе алатындығын қамтамасыз ету үшін біржола ғылымға арқалануы керек.

Көмірдің өңдеу бойынша шетел тәжірибесі негізінде үлкен перспективалар көмір Қазақстан саласындағы технологиясының [2-5] әбден

жетілдіруін ашады. Болып жататын озық өзгерістер Қазақстан республикасының минералдық шикізатын кешенді өңдеу бойынша Ұлттық орталық осы РМКмен арналған бақылауда болады. Көмір өнеркәсібіндегі инновациялық қызметін мыналарға бағыттауы керек:

- минералдық шикізатты шығаруға шығынды олжа және құнның төмендетуі табыс үшін қазіргі және жаңа өндірістік кешендердің жасауы жаңғыртуының жоғары деңгейі;
- құнның ақшасына көлік шығындарының бір уақыттағы кішірейтуімен сапалық деңгей көп жолда шикізат өнімінің аудармасы бар елінің аумағындағы шикізат қорлардың қайта бөлісуін тым тереңірекпен қамтамасыз ету;
- шахталық метанның ұстауға және қолдануы бойынша технологияны дамыту;

- жасалатын көкжиектердің тереңдігінің үлкеюі бар еңбекшілерінің қауіпсіздігінің қамтамасыз етуі бойынша технологиялардың енгізуі және іске асырулары.

Аймақтық экономиканың инновациялық потенциалының зерттеулері бойынша негізінен, өткізілген [6-7] ғалымдармен өрлеудің қазіргі техникалық талаптарынан Қарағанды облысының көп кәсіпорындарының техникалық - технологиялық деңгейінің күшті артта қалушылығын атап өтуге болады. Аймақтық экономиканың индустриалды ядросы ескіріп бара жатқан технологиялық құрылыстарда үшінші қамтып көрсетуге және жасаушы салалардың бір қатары көбінесе, (1-ші кесте) төртінші ұрпақтарды жасалатын көкжиектердің тереңдігінің үлкеюі бар еңбекшілерінің қауіпсіздіктерін қамтамасыз етеді.

1-ші кесте - Орталық Қазақстанның өнеркәсібінің технологиялық құрылымы

Сала	Технологиялық құрылыс		
	үшінші	төртінші	бесіншісі
Көмір өнеркәсібі	0-10	90-100	-
Энергетика	30-40	60-70	-
Түсті металлургия	-	90-100	0-10
Қара металлургия	20-30	70-80	-
Машина жасау	30-40	60-70	-

Кәсіпорындар инновациялық потенциалдың құрылымын, кәсіпорынның қызметінің

инновацияларының қарама-қайшы негізгі түрлерін қарап шығу керек (сурет 1)



1-ші сурет - көмір кәсіпорынының инновациялық потенциалының құрылымы

Инновациялық қызмет талғаулы сипат алады. Ол зерттеу кезеңдердің қайсысы болса да инновациялық процессте - өңдеу - өндіріс - (іс жүзінде қолдану) таратуғана емес, ол, патенттер, лицензиялардың алуын процессте, ноу-хауды ашылу, пайдалы идеялар ғыс та іске аса алады.

Сандай, инновациялық потенциал негізгі көрсеткіштер жүйені пайдалана бағалауға ұсынынады:

- еңбекшілердің санындағы бос емес инновациялық қызметімен мамандардың сан анықталатын зияткерлік потенциалы;

- (патенттер, ноу-хау және тағы басқалар) инновациялар бойынша істелген ғылыми-техникалық жұмыс ;

- жаңа жабдық және аспаптың меншікті салмағы, жаңа технологиялардың санында;

- төлей алатын сұраныс қолданылатын сервис қызметтерінің бар болуы;

- қызметтің жаңа түрлерінің атқарылатын жұмыстардың көлеміндегі меншікті салмақ.

Ғылыми-техникалыққа және көмір саласындағы инновациялық саясатын мыналар ескереді:

- көмір өнімінің сапасының жоғарылатуы бойынша шараларды өңдеу және жүйені енгізуі (көмірлердің тұтынуының түрлері бойынша сапаның стандарттарының тиесп қойылатын көмірлердің сапаны бақылауын халықаралық қамтамасыз ету жүйені, анықтауына өткелді қоса, сапаның халықаралық стандарттарының кәсіпорындарында өнім сертификациясының ұйымы);

- үздіксіз және циклдік әсердің жоғары өнімді тау - көлік техникасының тілулерін көмір қазатын өндірістің азу техникалық қайта жабдықтауы, жабдықтауды қоса, соның ішінде көмір Қабаттарының таңдаулы өңдеуі, жаңа техникалық деңгейдің механикаландырылған кешендерінің ұзын тазартпа кенжарларындағында басымды қолданумен циклді - тасқынды және тасқынды технологияның енгізуі, жер астындағы көмір олжаны технологияның дамытуын қамтамасыз ету үшін, сонымен бірге үздіксіз әсердің комбайндарының қолдануы бар қысқа ұңғылы техникасы және көмірдің тасымалдауының жүрісті құралдары, шахталық метанның өнеркәсіптік тазартуын техникалық қамтамасыз ету;

- 50 пайыздарға дейін 100 пайыздар және (басқа бурыл) энергетикалық көміріне дейін кокстаушы көмірдің сөндіруін көлемнің үлкеюі;

- сұйық көмірсутектерді алуы бар жұмсақ пиролиз және экологиялық таза қатты отынның негізі, көміртекті желілер, сульфуголь, таза энергия жұқтырушыдағы көмірлердің терең өңдеуді технологиясының енгізуі;

- өндіріс және көмір отынының тасымалдауы, көмірлер және олардың қалдықтарының газификациясы үшін өңдеуді және қор сақтаушы технологиялар және жабдықтың енгізуі сөндіруден кейін;

- көмір Қабаттарының тиімді газсыздандыруы үшін жаңа технологиялардың өңдеуі және жабдықтар;

- бәсекеге түсе алатын отандық кен өндіру техниканың жасауын бағдарламаның өңдеу және іске асырулары.

Жер астындағы әдістің кокстаушы көмірлерінің

олжасының жанында өте сапалы және бәсекеге қабілетті металлургиялық кокстің өндірісі үшін КЖ және К маркаларының қажетті байланысы және шихта қамтамасыз ететін бәсекелесе алатын көмір Қабаттарының жан-жақты зерттеуге бағыты қабылданған.

Ашық әдістің энергетикалық көмірлерін олжаның жанында күрделі - құрылымдық Қабаттардың таңдаулы жан-жақты зерттеуін қолданылады.

Көмірдің өндірілетін және қойылатын тұтынушысы сапаны жақсарту бойынша шаралар жиынтығын ескереді:

- байыту фабрикаларында Қарағанды көмір хауызының кокстаушы көмірлерінің сөндіруі;

- өндірілетін (Екібастұз және хауыздар, Шұбаркөл туған жерінің Майкубенскийі, Каражыра) энергетикалық көмірлерді селекцияның тереңдігінің үлкеюі;

- жылу электростанция қойылатын энергетикалық көмірлерді ортақ шамалы (хауыздар, Шұбаркөл туған жері, Каражыра, Қушоқы, Борлы Екібастұз және Майкубенскийі);

- қабат өртеуі және (хауыз, Каражыра, Борлы, Қушоқының туған жерінің Майкубенскийі) тұрмыстық мұқтаждықтарға үшін энергетикалық көмірлерді іріктеу, сұрыпталған көмірінің жабдықтауы;

- алудың мақсатынан экологиялық таза тұрмыстық отынның майда фракцияларының брикеттеуі.

Қазақстан республикасындағы энергетикалық қорлардың потенциалының дамыту және толықтыруы, сонымен бірге олардың технологиялық орнын толтыруы көмір туған жерлерінің кешенді өңдеуімен едәуір дәрежеде байланған.

Біріншіден, демек, көмірдің дәстүрлі өндіру тәсілдері - (шахталық) жер асты, ашық (тілулермен) әдіс, сонымен бірге құрамалы, олардың жұмысының қауіп-қатерімен адамдардың забойында тұрақты қатысумен байланған. Екіншіден, үлкен қауіп-қатер газ шығарындыларын ұсынады және атмосфераға, сонымен бірге тұқымды үйінді және ауылшаруашылық айналымнан топырақтарының көтерілуі. Бұдан басқа, бұл көмір туған жерлерінің қазу тәсілдері үлкен Трудовоелер және заттық шығындармен, тау-кен жұмыстарының жүргізуді қауіпсіздігінің аласа деңгейі, экологиялық апатқа ақырында келтіре алған қоршаған ортаның түбегейлі ластануымен байланған.

Бұл мәселелер (тағы басқалар Қарағанды, Екібастұз, Торғай хауыздары) Қазақстан республикасының көмір және көмір туған жерлерінің өңдеуі үшін әсіресе көкейкесті.

Көмірлер Қазақстан республикасында кокс айыру және энергетика үшін дәстүр бойынша қолданылады. Сонымен бірге, олар басқа бағыттарда, дәстүрлі емес те қолданыла алады. Бұл ең алдымен сұйық және газ сияқты синтетикалық отынның алуы үшін көмірлерге, шикізат ретінде жатады. Синтетикалық мұнайды алу үшін көмірдің мәні әсіресе ұлы.

Перспективадағы үлкен мән көмірлерді иемдене алады, түтінсіз отынның алуы, Газа және жартылай кокс айыруды әдістің шайырлары үшін жарамды. Көмірлердің қолданулары маңызды бағыт, Антрациттер ең алдымен, электрод және

футерлеу бұйымдары, сорғыштар, карбидтар, графит және сульфугольдерді өндіріс болып табылады. Бурыл және тотығылған тас көмірлер азметаморфизделген өнеркәсіп саласы және ауыл шаруашылықтарын көпшілігінде қолданылатын гумин препараттарының өндірісі үшін жақсы шикізат болып табылады.

Ерекше мән тағы басқалар иттри, вольфрам сирек және алаңғасар элементтердің көмірлер, болатын өнеркәсіптік шоғырландырулары Германияға галли алады. Кейбіреулер улағыштық болып табылады - тағы басқалар сынап, мышьяк, сүрме, берилли.

Үлкен кешені көмбе көмірдің туған жерлеріне аршуда, немесе шатырға, топырақта немесе ішінде көмір Қабаттары да жата ілеседі. Бұл алюминит тотығы бар шикізаттар, ақ балшықтар, саз, карбонат жынысы.

Жан-жақты қолдануы көмір туған жерлерінің өңдеуін тиімділікті жоғарылатуға және экологиялық мәселелердің қатарының шешіміне мүмкіндік туғызуға көмбе бірге болатын көмірлер.

Қазақстан республикасының аумақтарына көмірлердің түбегейлі қорларында болады, жер бетіндегі және жер астындағы газификация үшін жарамды.

Петрографиялық құрам бойынша да, газификациялар үшін, генераторлық газдың өндірісі, Қазақстан республикасының барлық дерлік туған жерлерінің көмірлері үшін жарамды.

Метанның үлкен масштабпен өнеркәсіптік қолдануының перспективасы бағыты тау-кен жұмыс дұшар болмаған шахталық өрістерге оның олжасы болып табылады.

Қарағанды көмір хауызы бойынша метанға өткізілген іздестіру - бағалау жұмыстар, көмір мұрын қалыңдықтарды газ шығатынды бағасы бар жинағы Қарағанды хауызының геологиялық Құрылысы, жыныстардың кез-келгеншісінің зерттеуі және метанның қорларының анықтауымен 1500 м тереңдікке дейін көмір Қабаттарындағы метанның жиынтық қорлары 490,468 млрд. м құрайтынын көрсетті.

Оларды (1800-2000 м) көмір Қабаттарының (Қарағанды, Шерубай - көмір мұрын аудандар Нұра және Тентекский) Қарағанды хауызындағы таратуларын толық тереңдікке метанның қорларының бағасының жанында 600-650 м млрд. құрай алады.

Метанның олжасының іске асырулары мақсаттардағы Талдықұдық және Саранның бөлімшелерінің төменгі көкжиектерінің көмір Қабаттарынан метанның олжасының перспективалылығының алдын ала геолог - экономикалық бағасы бар екі бөлімшесі жете

талқыланған. Бөлімшедегі көмір Қабаттарының метанының шамаланған қорлары Талдықұдық 28 млрд. м3, Саранның бөлімшесі төменгі көкжиектерінде 26 миллиардтарды құрайды.

Метан бағдарлама бойынша шеңберінде өткізілген жұмыстар Қарағанды, Саранның және Шахтинск аудандары бойынша құртылған шахталардың өрістерінде газ бөлігітіктің картасы 2001-2004 жыл ішінде құралған, осы өлкелермен арналған метанның қорлары есептеп шығарылған.

Талдықұдық және Саранның, сонымен бірге Майқұдықтың құртылған шахтаны шахталық өріс және Қазан төңкерістің 50 жасқа толу тойының бөлімшелер метанның олжасының жобаларының іске асырулары үшін жер пайдаланудың инвестициялық алу тіліндегі программаларының жарысына қосылған.

Көмірдің терең өңдеудің төңірегіндегі әр түрлі көмірлердің химия потенциалының өте толық қолдануының мақсатымен өңдеулер созылады. Қаражыраның Шұбаркөл туған жері және тілудің көмірлерінен тұрмыстық брикеттердің алуы үшін термохимиялық өңдеудің тәжірибе-өнеркәсіптік технологиялары жасалған.

Әдебиеттер:

1 Назарбаев Н.А. К конкурентоспособному Казахстану, конкурентоспособной экономике, к конкурентоспособной нации: Послание Президента народу Казахстана. //Казахстанская правда. Астана, 19.03.2004.

2 Даукеев С.А., Ужкенов Б.С., Есекина Б.К. и др. Природные ресурсы и экология Казахстана на рубеже XXI века. Кокшетау. 2000

3 Концепция развития угольной промышленности Казахстана до 2020 года, одобренная постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2008 года № 644. - Астана, 2007. - 41с.

4 Малышев Ю.Н., Зыков В.М. Будущее угольной промышленности. "Уголь" N 11, 1997 г.

5 Буткин В.Д., Демченко И.И. Проблемы переработки и комплексного использования Канско-ачинских углей. Горная промышленность. - 2001. - №1

6 Сальжанова З.А. Инновационно-технологическое развитие промышленности Казахстана (теоретические и методологические аспекты), Караганда, 2002, 276с.

7 Алимбаев А.А., Таубаев А.А. Формирование и развитие национальной инновационной системы. - / Сб. научных трудов: Проблемы устойчивого экономического развития в условиях глобализации. Том 1. - Алматы: ИЭ МОН РК, 2003. - 400 с.

УДК 336.5:622.276

Өңірлік инновациялық жүйені дамытудың стратегиялық мақсаттық базасы

С.Б.Байбосынов PhD докторант

Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қарағанды қ.

XX ғасырдың 90- шы жылдарынан бастау алған өңірлік инновациялық жүйе тұжырымдамасының қалыптасуы мен жедел танылуының өсуі өңірлік

экономиканы дамытудың дәстүрлі үлгілерінде байқалған кемшіліктер мен жетіспеушіліктер, әлемдік нарықтағы күшті бәсекелестік күрестің

қарқын алуымен тығыз байланысты.

Экономикалық-әлеуметтік жағдайды өркендету мен дамыту, оның ішінде экономиканың нақты секторларын дамыту мемлекеттің алға қойып отырған міндеттерінің бірі. Осы тапсырманы шешуде мемлекетпен ұлттық инновациялық жүйе құру, үдемелі индустриалды-инновациялық даму, инновацияларға қолдау жасау деген сияқты бағдарламалар жасалғаны белгілі. Бірақ, мәселе республикалық көлемде қабылданып, қолданысқа еңгізілген шараларға қарамастан экономикалық

тұрғыда нақты ілгерлеу қарқын алмай отырғаны байқалады. Осы жағдайда өңірлік деңгейде нақты шараларды қолға алыну керектігі және нақты қолдаудың қажеттілігі арта түсуде. Жоғарыда аталған мемлекеттік шаралардың тиімді жүзеге асырылуының және оның өз деңгейінде орындалуының ұтымды механизмі бұл өңірлік инновациялық жүйені құру және дамыту.

Өңірлік инновациялық жүйені құру мен дамытудың стратегиялық базалық мақсатын төмендегі 1 суретте келтірілген.



Сурет1 Өңірлік инновациялық жүйенің стратегиялық мақсаттық базасы

Еуразия идеясын ұсынушы және оны іс жүзіне іске асырылу мүддесін қорғаушы басты тұлға Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың пікірінше: "XX және XXI ғасырлар тоғысында нақты тарих жағдайында Еуразия тұрғысында ойлауларым келесідей ұстанымдарға негізделген.

Біріншіден, мәдениет пен өркениет факторларының маңыздылығын жоғалтпай, мен интеграцияны бәрінен бұрын экономикалық прагматизм негізінде құруды ұсындым.

Интеграциялық процестердің басты қозғаушысы - геосаяси идеялар мен жалаң ұрандар емес керісінше нақты экономикалық қызығушылықтар.

Сондықтан болашақ Еуразиялық Одақтың түпқазығы - Біртұтас экономикалық кеңістік (БЭК) халықтардың кең көлемді аумақта біртұтас сәтті дамуының көрінісі болмақ.

Екіншіден, ең бастысы интеграциялық үрдістердің еркін болуының жақтаушысы болып қала бермекпін. Әр мемлекет және қоғам жаһандану әлемінде өмір сүріп жатқанын түсініп, біртұтас кеңістікке түсінісе отырып ұмтылулары керек. Еркін интеграция халық пен мемлекеттің қызығушылықтары негізінде құрылса, бұл өркениет пен өркендеуге деген қысқа жол болмақ.

Үшіншіден, Еуразиялық Одақ теңдік қағидалары ұстанылатын, бір-бірінің ішкі ісіне араласпайтын, егемендік құрметтелетін және мемлекеттік шекараға қол сұғушылық болмайтын негізде құрылатын мемлекеттер бірастығы болуы

керек.

Төртіншіден, нақты және өзіне тән өкілеттіліктері бар, өзара келісім негізінде, әр қатысушы мемлекеттер қызығушылықтарын ескеретін Еуразиялық Одақтың ұлттық деңгейден жоғары органы құрылуын ұсынамын. Бірақ бұл саяси егемендіктен бас тарту дегенді білдірмейді. Европалық одақты құрудың тәжірибесінде осы қағидалар сәтті интеграциялық әріптестік орнатуға негіз болды"[1].

Экономикалық даму және сауда министрі Қ.Н.Келімбетовтің келтірген мәліметі бойынша "2011 жылдың 9 айының көрсеткіші бойынша Қазақстан мен өзге де Кедендік одаққа қатысушы елдер арасындағы тауар айналымы 17,8 млрд. АҚШ долларын құрап, 2010 жылдың қаңтар-қыркүйек айларымен салыстырғанда 46,2 % өсім көрсеткен"

Кедендік Одақ Еуразия идеясын жүзеге асырудағы нақты қадам болғаны және осы одақ аясында бәсекелестік қаблетті арттырып, инновация негізделген күшті экономика қалыптастыруы тиіс[2].

"Қазақстан Еуразия аймағындағы жолдардың түйіскен торабында орналасқан географиялық жағдайымыздан туындайды. Бүгін біз осы арнаны аймақтағы басқа елдермен ынтымақтаса отырып және әлемдік қоғамдастықтық қолдауымен қалпына келтіре бастадық. Сөз жоқ, келешекте Еуропа мен Азия арасында сауда, қаржы ағысы жүйесі мен адамдардың көші-қоны ұлғая түседі.

Бізбен шектес кез келген ел тәрізді Қазақстанның жеке өзі де тиімді транзиттік

әлеуетін іске асыра алмайды. Мұны бірлесе, тығыз әрі өзара тиімді ынтымақпен жасау қажет

Ауқымдану және ғылыми-техникалық прогресс процесі, әсіресе жаңа ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялардың дамуы біздің аумақты, әрі аз қоныстанған еліміз үшін бірегей мүмкіндіктер ұсынады. Алайда біздің осы процестермен қатар адымдайтынымызға ешкім кепілдік бере алмайды. Демек, осы технологияларды ұғыну, олардың біздің қоғамымызға толық кіруіне қол жеткізу, ғылыми-техникалық кадрларды қолдау маңызды"[3].

Қазақстан Республикасының ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру және дамыту жөніндегі 2005-2015 жылдарға арналған бағдарламаны іске асыру шеңберінде мынадай шараларды жүзеге асыру көзделеді:

- инновациялық инфрақұрылымның қазіргі бар базалық элементтерін: ғылыми және білім беру мекемелерін дамытуды қолдау;

- перспективалы өңірлерде және мыналардан тұратын орталықтар бар пилоттық өңірлік инновациялық жүйелер (ӨИЖ) құру:

- ұзақ мерзімді перспективада елді ұстанымдау тұрғысынан Қазақстан үшін өзекті тақырыптар бойынша білім беру-инновациялық кешендері мен аймақтардан: (өнеркәсіптік әзірлемелерден, минералдық шикізатты кешенді пайдалану мен қайта өңдеу технологиясынан; ауыл шаруашылығы саласындағы әзірлемелерден; химиялық және биологиялық технологиялардан; экология мен баламалы энергия көздері саласындағы әзірлемелерден; медициналық әзірлемелерден; ядролық технологиялардан; ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялардан; ғарыштық зерттеулерден; әскери-өнеркәсіптік технологиялардан; тұрмыста пайдалануға арналған әзірлемелерден);

- бизнес-технологиялық кешендерден: олардың ұлттық немесе өңірлік мәртебесін айқындау өлшемдерін әзірлей отырып, технологиялық парктен, бизнес-инкубаторлардан және өңірлік технологиялар трансферті орталықтарынан;

- инновациялық қызметті қолдау кешендерінен;

- ӨИЖ ішінде жоғарыда аталған кешендер арасындағы тиімді өзара іс-қимылды қамтамасыз ету жөніндегі шаралар;

- оны құруды және дамытуды ынталандыратын шаралар мен тетіктерді пысықтау есебінен бәсекелі инновациялық бизнес орта құру; құрылған және өзін оң жағынан танытқан инновациялық инфрақұрылым объектілерін басқа өңірлерде тарату ғылыми-техникалық секторда алынатын өнімдерді нарықтарға жылжытуды қамтамасыз ететін тұтас жүйені қалыптастыра отырып, жетіспейтін буындар құру және дамыту[4].

Инновациялар және білімдер экономикасы осы заманғы әлемдік экономиканың негізіне айналып келеді, сондықтан, әлемдік дамудан қалыс қалмау үшін Қазақстан алдыңғы қатарлы технологиялық әзірлемелерді ел ішіне табысты енгізу және сыртқы нарықтарға жылжыту үшін инновациялардың дамыған өңірлік орталығына

айналуға тиіс.

Қазақстанның мынадай салаларда инновациялық әзірлемелерді әзірлеуге және сыртқы нарықтарға жылжытуға мүмкіндігі бар:

- өнеркәсіптік әзірлемелер, минералдық шикізатты кешенді пайдалану және қайта өңдеу технологиялары;

- ауыл шаруашылығы саласындағы әзірлемелер;

- химиялық және биологиялық технологиялар;

- экология және энергияның баламалы көздері саласындағы әзірлемелер;

- медициналық әзірлемелер;

- ядролық технологиялар;

- ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялар;

- ғарыштық зерттеулер;

- әскери-өнеркәсіптік технологиялар.

Ұстанымданудың осы бағыты шеңберіндегі негізгі міндет бұрын елден кетіп қалған ғалымдар мен әзірлеушілерді, сондай-ақ көршілес елдерден мамандарды тарта отырып, білім беру-инновациялық, бизнес-технологиялық және қолдаушы кешендерді біріктіретін өңірлік инновациялық жүйелерді (ӨИЖ) құру болады.

Елдің ұстанымдануының жоғарыда аталған бағыттары экономикалық әлеуетті және халықты таратып орналастыруды кеңістіктік ұйымдастыруды қалыптастыру үшін негізге айналады, екінші жағынан, тиімді кеңістіктік даму әлемдік нарықта елдің бәсекеге қабілеттілікке мамандануға қол жеткізуінің аса маңызды құралына айналады[5].

2010 жылы қабылданған 2014 жылға дейінгі ғылым, инновация және технологиялық модернизацияны дамыту бағдарламасында өңірлік инновациялық жүйе қалыптастырушы факторлардың бірі білім генерациясы жүйесінің негізін құра отырып, болашақта нақты секторда технологиялық көшбасшылыққа ұмтылу мақсаты көзделген. Сондай-ақ осы бағдарлама аясында бірнеше отандық өңірлік инновациялық жүйелерді құру мен қолдаудың бір тетігі ретінде инновацияның өңірлік кеңселерін құру туралы айтылған[6]. Бірақ бағдарламада нақты осы кеңселер туралы жан-жақты түсінік берілмеген және оларды құру тәртібі мен функциясының айқындалмаған. Жоғарыдағы суретте бұл мәселеде өңірлік орталық немесе кеңес құруға болатындығын және оның функциясына теориялық тұрғыдан нақты көрсетуге тырыстық.

Өңірлік инновациялық жүйені қалыптастыруда Қазақстан Республикасының Президентінің тапсырмасына орай қабылданған "Үдемелі индустриалды-инновациялық даму жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған" бағдарлама да стратегиялық мақсатта қолайлы жағдай жасауға бағытталған. Мақсаты - әртараптандыру мен оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру арқылы экономиканың орнықты және теңгерімделген өсуін қамтамасыз ету.

Бағдарламада көзделген нұсаналы индикаторларының сегізінші пунктінде "жұмыс істеп тұрған кәсіпорындар санынан инновациялық белсенді кәсіпорындардың үлесі 10 %-ға дейін ұлғаяды" деп көрсетілген[7]. Статистикалық

агенттігінің дерегі бойынша инновация саласындағы белсендік 2010 жылы 4,3% құрап отырғанын ескерсек, бұл саланы бағдарлама

шеңберінде жандандыру бағытындағы жұмыстар ӨИЖ дамытуға қолайлы жағдай туғызады (1 кесте).

1 кесте. Инновацияны дамыту және технологиялық модернизацияны қолдау

№	Атауы	өлшем бірл.	2008 факт	2009 факт	2010	болжам											
						2011	2012	2013	2014								
1	Жұмыс істеп тұрған кәсіпорындар санынан инновациялық белсенді кәсіпорындардың үлесі 10 %-ға дейін ұлғаяды	%	4	4	4,3	4,8	6,8	8,8	10								
2	Халықаралық деңгейде мойындалған патенттер санының ұлғаюы	Бірл.	1	-	17 Еуразиялық	5	10	20	30								
3	2014 жылға енгізілген жаңа технология мен тәжірибелік-конструкторлық әзірлемелердің (ТКӘ) санын сәйкесінше 200 және 160 дейін ұлғайту	Бірл.	10	6	7 технология	30	70	130	200								
					2 патент 25 ТКӘ	30	60	100	160								
4	2014 жылға дейінгі кезеңде бар инновациялық инфрокұрылымдарды қалыптастыру және дамыту:																
										салалық орталықтар – 2	1	1	-	1	1	-	-
										конструкторлық бюро – 4	-	1	2	1	1	1	1
										технопарктер – 4	2	1	-	-	-	2	2

Әзірленген: <http://www.mint.gov.kz/index.php>

Республика амағында облыстар бойынша жекелей алатын болсақ, инновациялық белсенді кәсіпорындардың ең жоғары үлесі Жамбыл облысында - 7,8 пайызға, Қарағанды облысында - 7 пайызға, Шығыс Қазақстан облысында - 6,4 пайызға өсіп, 2012 жылға жоспарланған республикалық межеден жоғары көрсеткіш тіркелген. Кестеде көрсетілген 2014 жылға енгізілген жаңа технология мен тәжірибелік-конструкторлық әзірлемелердің (ТКӘ) санын сәйкесінше 200 және 160 дейін ұлғайтудың болжамды көрсеткішіне қол жеткізу және 2014 жылға дейінгі кезеңде бар инновациялық инфрокұрылымдарды қалыптастыру және дамытуға жоспарланған мерзімде сапалық тұрғыда қол жеткізу өңірлік инновациялық жүйені қалыптастыруға базалық жағдай туғызады.

Ғылыми жетістіктерді өнірісте қолдану арқылы жаңа технологияны қолдай отырып, бәсекеге қаблеттілікті күшейтуге және өндірістік кәсіпорындар мен ғылыми ұйымдардың қызметін біріктіруге негізделген өңірлік инновациялық жүйені қалыптастыруға, оның келесі элементтерін тиімді үйлестіру арқылы жетуге болады:

- өңірлік инновациялық стратегия;
- өңірдің инновациялық әлеуеті;
- өңірлік инфрақұрылым;
- өңірлік маркетинг;
- өңірлік орталық (Кеңес).

Өңірлік инновациялық стратегия - бұл тұтас бір арнайы территорияны дамыту мен экономикалық-әлеуметтік жағдайн жақсартуға бағытталған мемлекеттік немесе аймақтық саясатты анықтайтын, белгілі бір мақсатқа жетуге бағытталған ұзақ мерзімді жоспар.

Инновациялық стратегия жасалу мақсатына қарай келесілерді ескеруі қажет:

- өңірдегі инновациялық қызметті дамытудың басымдылықтарын бекіту;

- дамытуды мемлекеттік басқару бойынша нақты іс-қимыл жоспарын анықтау;

- мемлекет айқындаған ұлттық инновациялық стратегияны ескеру;

- Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі аумақтық даму стратегиясымен келісілу;

- Ұлттық инновациялық жүйені дамыту жөніндегі 2005-2015-жылдарға арналған бағдарламасымен үйлесім табуы керек.

Өңірлік инновациялық стратегияны әзірлеудің мақсаты болып:

- өңірдегі инновациялық аумақта болып жатқан өзгерістерге өңірлік инновациялық жүйесінің барлық субъектілерімен жалпы түсінісіп, ортақ ұстаным әзірлеу;

- өңірлік инновациялық жүйе дамуына мемлекеттік билік органдарының қатысу деңгейі мен формасын анықтау;

- өңірдің әлеуеті мен бәсекеге қаблеттілігінің өсуін қамтамасыз етуші, инновациялық қызметтің басым бағыттарын анықтау;

- өңірдегі инновациялық қызметті дамытудың таңдалған басымдылықтарын жүзеге асырудағы инновациялық жүйенің барлық субъектілерінің әлеуеті мен шоғырлануына күш салу;

- өңірлік инновациялық жүйенің қатысушыларының қызметтерін үйлестіру;

- өңірдің инвестициялық тартымдылығы бойынша имиджін қалыптастыру мен дамыту.

Инновациялық стратегияның өңірде болмауы оған қатысушы субъектілердің қызметінде үйлесімділіктің болмауына әкеліп соқтырады.

Өңірдің инновациялық әлеуеті - бұл экономикалық дамуды осы салаға нарықтық қағидаларды енгізу есебінен және оны қайта құрылымдауда ғылым мен техника салымды оңтайландыруға жағдай жасауға арналған көздер,

мүмкіндіктер және құралдар.

М.А.Матвеева инновациялық әлеуетті қарастырылатын нақты сектор объектісінің қабылданған өндіріс факторларының жаңаруын жеткілікті деңгейде қамтамасыз етуі, олардың шығаратын өнімнің технологиялық үрдісінде бірігуі, ұйымдастырушылық-басқарушылық құрылым және корпоративтік мәдениет ретінде анықтайды[8].

Өңірдің инновациялық потенциалының негізгі құраушы элементтері болып, ғылыми-зерттеушілік және тәжірибелік конструкторлық әзірлемелер табылады.

Өңірлік инновациялық әлеуеттің негізгі көздеріне:

- ғылыми ресурстар;
- кадрлық ресурстар;
- қаржылық ресурстар;
- техникалық-технологиялық ресурстар;
- ақпараттық ресурстар.

Осы аталған ресурстарды дамыту өңірде күшті инновациялық инфра құрылымды дамытуға мүмкіндік береді.

Инновациялық инфрокұрылым - өңірде инновациялық қызметті жүзеге асыруды қамтамасыз етуге арналған өндірістік, консалтингтік, білім беру және ақпараттық құрылымдардың өзара байланысқан кешені.

А.А. Таубаевтың пікірінше өңірде инновациялық инфрокұрылымды дамыту бойынша негізгі міндеттер болып:

- өңірдің ғылыми-инновациялық әлеуетін күшейту мен одан әрі дамытудың механизмдерін әзірлеу;

- өңірде инновациялық кәсіпкерлік ортаның дамуын қалыптастыру мен қолдау;

- құрамына дәстүрлі инновациялық институттардан (ҒЗИ, ЖОО-ы, технопарк, венчурлік қорлар) басқа, "бизнес-періште", "эндаумент" және т.б. осы сияқты элементтерді қосатын көп деңгейлі инновациялық инфрокұрылымды қалыптастыру мен дамыту;

- инновациялық қызметтің қаржылық инфрокұрылымының элементтері мен тетіктерін дамыту мен қалыптастыру, оның ішінде ұсынылатын гранттар ауқымын кеңейту және өңірлік венчурлік қор құру;

- өңірлік инновациялық жүйе элементтері арасындағы тиімді өзара іс-қимылды қамтамасыз ету;

- жоғары технологиялық салаларда әлемдік жетекші компаниялармен жаһандық технологиялық альянстар құру үшін өңірлік компаниялардың инновациялық жобаларын жүзеге асыруға жағдай жасау[9].

Инновациялық инфрокұрылымды дамыта отырып, ӨИЖ қалыптастыру, оның қатысушы субъектілерінің жұмысын нарық талаптарына сай ұйымдастыру өңірлік маркетинг қызметін пайдалануға сұраныс туғызады. Қалыптасқан пікірлерге сүйенсек өңірлік маркетинг түсінігіне қатысты көптеген анықтамалар берілген. Панкрухин А.П. өңірлік маркетингі былайша анықтайды: "Өңірлік маркетинг - бұл өңір мүддесіне, оның ішкі субъектілеріне, сондай-ақ оған әсері бар сыртқы субъектілердің маркетингі, бұл жерде назар өңірлік қызығушылыққа аударылған"[10]. Маркетинг ториясының классигі Ф.Котлер берген

анықтамада: "Өңірлік маркетинг - бұл нақты өңірге байланысты мінез-құлық немесе және қатынастың өзгерісі немесе қолдау, жасау мақсатында қабылданған қызмет"[11].

Жоғарыда берілген теориялық анықтамаларға сүйене отырып, өңірлік маркетинг ӨИЖ қалыптастыруда келесідей тәжірибелік міндеттерді атқаруы тиіс:

1) ӨИЖ қызметіне маркетингтік зерттеу жүргізу;

2) SWOT талдау жүргізу негізінде ӨИЖ басымдылықты бағыттарын айқындау;

3) ӨИЖ шеңберінде инновациялық өнімдерге деген сұраныс пен ұсынысты талдау;

4) күшті PR қызметін қалыптастыру және т.б.

Өңірлік инновациялық жүйенің осы аталған төрт элементінің қызметін бір арнаға тоғыстырып тиімді ұйымдастырмаса, олардың арасында үйлесімді іс-қимыл құрылмаса өңірде сапалы инновациялық жүйе құру мүмкіндігі азаяды. Сондықтан олардың жұмысын үйлестіруші өңірлік орталық құрылуы тиіс.

Өңірлік орталық келесі қызметтерді жүзеге асырып отыруы керек:

- ӨИЖ құрудың ұзақ мерзімді жоспарын әзірлеу;

- мемлекеттің және өңірдің экономикасын өркендетуге бағытлаған инновациялық жобаларды іріктеу мен жүзеге асырылуына жағдай жасау;

- жоғары мемлекеттік органдармен іс-қимыл бағытын айқындау;

- ӨИЖ-нің қызметін реттейтін заңнамалық-құқықтық нормаларды әзірлеуге қатысу, басқамашы болу;

- күрделі қаржы салымдарын қажет ететін ірі инновациялық жобаларға инвестиция тарту;

- ӨИЖ аясында өзіне жүктелген басқада міндеттерді жүзеге асыру.

Ұлттық инновациялық жүйенің құрамдас бөлігі болып табылатын өңірлік инновациялық жүйені құру оның тиімді жұмыс жасауына қолайлы жағдай туғызу мемлекет ендігі кезекте шешуі тиіс маңызды мәселелердің бастысы болуы тиіс.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. <http://www.izvestia.ru/news/504908>
2. http://kazakh-zerno.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=47795&fromfeed=1
3. Қазақстан 2030 стратегиялық бағдарламасы
4. Қазақстан Республикасының ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру және дамыту жөніндегі 2005-2015 жылдарға арналған бағдарлама
5. Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі аумақтық даму стратегиясы
6. 2010-2014 жылғы ғылым, инновация және технологиялық модернизацияны дамыту бағдарламасы
7. Үдемелі индустриалды-инновациялық даму жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған бағдарлама
8. Матвеева, М.А. Механизмы управления инновационной деятельностью в экономических системах / М.А. Матвеева // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. / Кисловодский институт экономики и права - [Электронный ресурс]. - Киров: Международный

центр научно-исследовательских проектов, 2006. № 3 (06). - Режим доступа к журн.: <http://uecs.mcnpir.ru>
 9. А.А.Таубаев "Меры по совершенствованию региональной инновационной инфраструктуры" Аль-Пари №3 2006
 10. Панкрухин А.П., Маркетинг территорий

<http://www.klex.ru/96b>

11. Котлер Ф., Асплунд К. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. - СПб., 2005. - 371 с.

УДК:330.567.25

МЕХАНИЗМ МОБИЛИЗАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РК

Шакирова А.Т., докторант PhD

Карагандинский Экономический

Университет Казпотребсоюза, г.Караганда

Мировой финансовый кризис привел к сокращению возможностей привлечения ресурсов и осложнению практики рефинансирования кредитов, что стало следствием сокращения объемов заимствований на внешних рынках. Вместе с тем кризис показал, что внутренние ресурсы являются самым важным и надежным источником для развития национальной экономики. В этих условиях правительство Казахстана активизировало внимание на таком источнике финансирования как сбережения населения, которые по своей экономической сущности, являясь отложенным потреблением, влияют на формирование инвестиционного потенциала государства, а их активное использование в качестве инвестиций является одним из важных факторов обеспечения экономического роста, оказывающее непосредственное прогрессивное развитие казахстанской экономики в целом, обеспечение ее устойчивого и динамичного роста напрямую зависит от наличия крупных инвестиционных вложений в различные необходимые сферы [1, с.34].

В сложившейся сегодня экономической ситуации таких традиционных источников инвестиций как собственные средства предприятий, средства

государственного бюджета, иностранные инвестиции явно недостаточны. В силу этого многие исследователи рассматривают сбережения населения как наиболее значимый и перспективный для нашей страны источник экономического роста, поэтому изучение сбережений населения и их места является одной из актуальных проблем современной отечественной экономики.

Наиболее распространенный подход состоит в определении сбережений населения как совокупности свободных денежных средств населения после уплаты всех обязательных платежей и приобретения необходимых товаров за определенный период. По нашему мнению под понятием "сбережения населения", выступающими как инвестиционные ресурсы, необходимо понимать организованные сбережения населения, изначально выведенные из потребительской сферы и инвестированные в финансовые инструменты через финансовые институты для получения дополнительного дохода в виде вознаграждения. Как известно на процесс трансформации сбережений населения влияет ряд факторов. Одни из которых представлены на рис.1.



Рисунок 1 - Факторы, влияющие на процесс трансформации сбережений населения в инвестиции.

Следовательно, актуальность определения сущности сбережений граждан и их роли в экономике, мотивов формирования сбережений и разработки предложений по совершенствованию форм и методов привлечения сбережений населения в финансовые институты определяется необходимостью мобилизации денежных средств как важного фактора экономического роста и формирования инвестиционных ресурсов, которые

можно было направить для реализации в настоящее время инновационных проектов, которые являются первостепенной задачей в рамках форсированной индустриально-инновационной экономики государства.

Значительная часть сбережений населения не вовлекается в экономический оборот и омертвляется в виде наличных тенговых и долларовых сбережений на руках у граждан. Одной

из причин этого процесса является неуверенность населения в устойчивости сберегательных институтов, неадекватная доходность финансовых инструментов, рискованность научных разработок в указанной области. Несмотря на то, что в экономически развитых странах накоплен успешный опыт инвестирования сбережений населения, без учета казахстанской специфики он не может быть эффективно применен. Необходим поиск новых альтернативных решений для привлечения сбережений населения и их более эффективного использования в инвестиционном процессе. Необходимость более обоснованной и отвечающей экономическим реалиям Казахстана проработки проблем, связанных с процессом инвестирования в инновационную сферу на основе активизации привлечения денежных средств населения обусловили цели исследования [2, с.240].

Цель исследования заключается в представлении путей совершенствования механизма трансформации сбережений населения в инвестиции, которые будут направлены на финансирование инновационных проектов реального сектора экономики для повышения

функционирования достижения максимального социально-экономического эффекта.

Основной проблемой мобилизации свободных денежных средств является недоверие и финансовая неграмотность населения об условиях вложения средств в финансирование страны.

Для достижения поставленной цели, а именно интенсификации сбережений населения в финансовые инструменты, используемых для финансирования инновационных проектов, необходимо найти пути решения, способствующие повышению степени доверия населения.

Поэтому исходя из этого, основной нашей идеей является представление механизма мобилизации сбережений юридических и физических лиц, которые будут направлены на финансирование инновационных проектов.

Одним из немаловажным фактором мобилизации сбережений населения является государственное стимулирование финансовых институтов через налоговые льготы, т.е. освобождение от налогов тех сбережений, которые будут направлены на инновационные проекты (таблица 1).

Таблица 1. Стимулирование инвестиционной активности населения со стороны государства

Методы стимулирования	Экономический	Организационный	Социальный
Предложения по стимулированию	1. Страхование инвестиций 2. Налоговые привилегии	1. Создание Фонда фондов (н-р, экономический сберегательный фонд)	1. Повышение финансовой грамотности населения 2. Предоставление социальных льгот (на жилье, на получение кредитов) 3. Налоговые преференции
Результат стимулирования	Стимулирование инвестиционной активности населения	1. Стимулирование инвестиционной активности населения 2. Софинансирование крупных инвестиционных проектов государства	Стимулирование инвестиционной активности населения
Примечание – таблица составлена автором			

Учитывая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что для укрепления реального сектора экономики Казахстана, а также для реализации инновационных проектов государства в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию РК необходимо предпринимать меры и совершенствовать механизм мобилизации сбережений населения через финансовые институты. Соответственно для того чтоб совершенствовать механизм трансформации средств нужно оказывать стимулирование со стороны государства как финансовым институтам, осуществляющих данный механизм, так и населению в целом [3, с. 432].

Для выявления факта, того что имеются ли свободные денежные средства населения или отсутствуют, необходимо проанализировать нынешнее состояние рынка сбережений Казахстана.

На основе проведенного анализа текущего состояния сбережений населения, наблюдается реальное наличие временно свободных денежных средств у населения, исходя из полученных доходов в среднем на одного человека и их расходов, как свидетельствует таблица 2. Представляя картину о том, что можно воспользоваться данными свободными средствами для финансирования инновационных проектов.

Таблица 2. Денежные доходы и расходы населения в среднем на душу в месяц, тенге

	Доходы населения		Откл.		Расходы населения		Откл.	
	2009	2010	Абсол.	%	2009	2010	Абсол.	%
Республика Казахстан	34 282	40 473	6 191	18,1	19 718	24 460	4 742	24,04
Акмолинская	28 435	33 221	4 786	16,8	20 069	26 377	6 308	31,4
Актюбинская	33 710	39 370	5 660	16,8	20 461	27 285	6 824	33,4
Алматинская	22 588	27 474	4 886	21,6	16 097	25 905	9 808	60,9
Атырауская	81 146	92 888	11 742	14,5	18 128	27 110	8 982	49,5
Западно-Казахстанская	38 718	47 692	8 974	23,2	16 999	20 055	3 056	17,9
Жамбылская	23 589	28 585	4 996	21,2	15 424	16 331	907	5,9
Карагандинская	37 480	45 176	7 696	20,5	22 496	30 099	7 603	33,8
Костанайская	26 933	32 751	5 790	21,5	19 030	21 237	2 207	11,6
Кызылординская	31 168	37 723	6 555	21,03	17 840	19 913	2 073	11,6
Мангистауская	55 851	67 580	11 729	21	15 421	23 895	8474	55
Южно-Казахстанская	21 238	25 037	3 799	17,9	13 847	15 420	1 573	11,4
Павлодарская	35 479	41 770	6 291	17,7	21 216	26 169	4 953	23,3
Северо-Казахстанская	27 413	32 894	5 481	19,9	19 884	24 083	4 199	21,1
Восточно-Казахстанская	30 084	35 847	5 763	19,2	20 400	21 836	1 436	7,03
г. Астана	66 737	73 848	7 111	10,7	34 010	45 835	11 825	34,8
г. Алматы	71 012	80 210	9 198	12,9	30 117	40 827	10 710	35,6

Примечание – составлено автором на основе источников Агентства РК по статистике

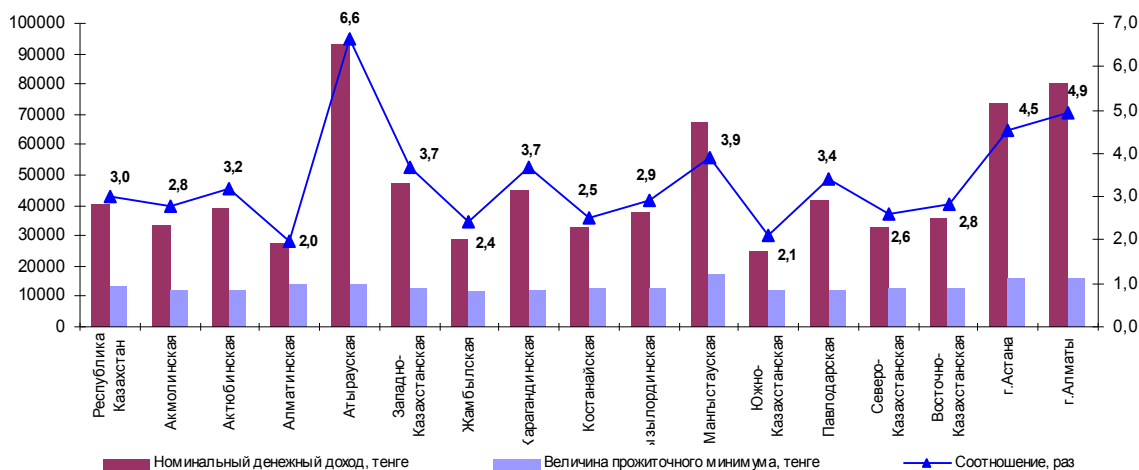
Как видно из таблицы 2 доходы населения растут во всех регионах и в целом в РК. Среднемесячные номинальные денежные доходы на душу населения в 2010 году составили 40 473 тенге и увеличились по сравнению с 2009 годом на 18,1% при росте потребительских цен на товары и услуги за этот период на 7,1%.

Первенство по размерам среднедушевых денежных доходов в 2010 году, по-прежнему, удерживают Атырауская область, города Алматы и Астана, где данный показатель превысил среднереспубликанский уровень в 2,3 - 1,8 раза.

Регионами с самыми низкими доходами остаются Южно-Казахстанская, Алматинская и Жамбылская области, в которых соотношение со среднереспубликанским уровнем составило 61,9%, 67,9% и 70,6% соответственно. Следует отметить, что в будущем также будет наблюдаться рост доходов, но не при значительных расходах, свидетельствующее и о росте временноосвободившихся денежных средств населения.

Соотношение между номинальными денежными доходами и величиной прожиточного минимума в 2010 году составило 3 (в 2009 году - 2,7 раза), как видно из рисунка 2.

Рисунок 2. Соотношение номинальных денежных доходов с величиной прожиточного минимума в 2010 году



Рассчитаем временно свободные денежные средства в среднем на душу населения по

формуле: (Доходы населения - Расходы населения), которые представлены в таблице 3.

Таблица 3. Временнoсвoбoдные денежные средства населения, в среднем на душу в месяц, тенге

	2009	2010	Изм к пред. году в %
Республика Казахстан	14564	16 013	9,9
Акмoлинская	8366	6 844	-18,2
Актюбинская	13249	12 085	-8,8
Алматинская	6491	1 569	-75,8
Атырауская	63018	65 778	4,4
Западно-Казахстанская	21719	27 637	27,2
Жамбылская	8165	12 254	50,1
Карагандинская	14984	15 077	0,62
Костанайская	7903	11 514	45,7
Кызылoрдинская	13328	17 810	33,6
Мангистауская	40430	43 685	8,1
Южно-Казахстанская	7391	9 617	30,1
Павлодарская	14263	15 601	9,4
Северо-Казахстанская	7529	8 811	17,02
Восточно-Казахстанская	9684	14 011	44,7
г. Астана	32727	28 016	-14,4
г. Алматы	40895	39 383	-3,7
<i>Примечание – составлено автором на основе источников Агентства РК по статистике</i>			

Как видно из таблицы 3, наибольший объем сбережений наблюдается в Атырауской, Мангистауской, Западно-Казахстанской областях и городах Астана и Алматы. Следовательно, необходимо усиленно использовать предложенный нами механизм мобилизации временно свободных средств населения для реализации и финансирования инновационных проектов в данных областях, но и другие области стимулировать для вложений своих денег в инновационные проекты.

Своеобразным будет определить склонность населения к сбережению.

Склонность населения к сбережению - это доля доходов населения, направленных на текущее сбережение. Рассчитывается по формуле (денежные доходы - денежные расходы) / (денежные доходы).

Представим в динамике склонности населения к сбережениям Республики Казахстан за 10 лет.

Таблица 4. Динамика склонности населения к сбережениям за 2000-2010 гг.

Склонность населения к сбережению, %	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	35,2	35,9	36,7	36,6	41,5	44,3	34,2	38,5	10,6	42,5	39,7
Изменение к предыдущему периоду, %	11,9	1,9	2,2	-0,2	13,2	6,7	-22,7	12,5	-72,5	301	-6,9
<i>Составлено автором</i>											

Из таблицы 4 прослеживается увеличение склонности населения к сбережениям с 2000 по 2005 гг, далее наблюдается незначительный спад в особенности в годы мирового финансового кризиса. В 2009-2010 гг. эти показатели увеличились, что свидетельствует о том, что население

активизировалось в плане увеличения сбережений. Соответственно имеется возможность использования данных ресурсов.

Далее представим динамику склонности населения к сбережениям в разрезе регионов, которые представлены в таблице 5.

Таблица 5. Динамика склонности населения к сбережениям

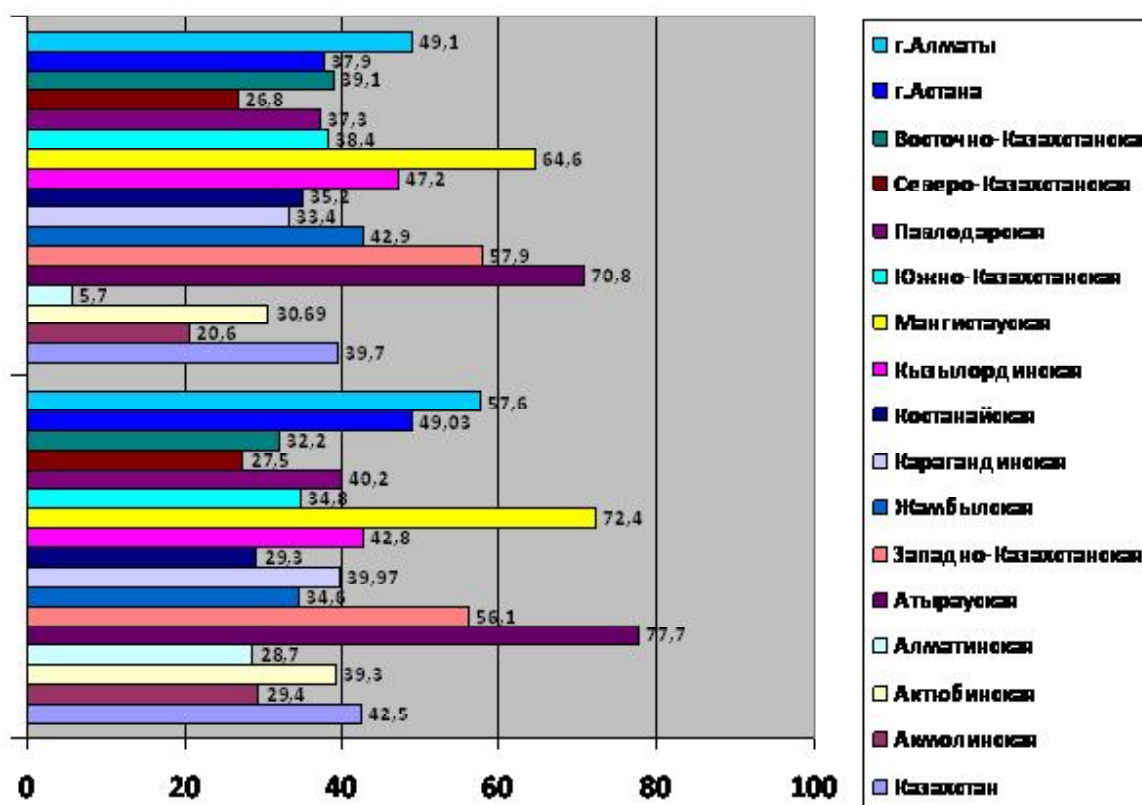
Склонность населения к сбережению, %	2009	2010	Изм.к пред.периоду, %
Республика Казахстан	42,5	39,7	-6,9
Акмолинская	29,4	20,6	-29,97
Актюбинская	39,3	30,69	-21,89
Алматинская	28,7	5,7	-80,1
Атырауская	77,7	70,8	-8,8
Западно-Казахстанская	56,1	57,9	3,3
Жамбылская	34,6	42,9	23,8
Карагандинская	39,97	33,4	-16,5
Костанайская	29,3	35,2	19,8
Кызылординская	42,8	47,2	10,4
Мангистауская	72,4	64,6	-10,7
Южно-Казахстанская	34,8	38,4	10,4
Павлодарская	40,2	37,3	-7,1
Северо-Казахстанская	27,5	26,8	-2,5
Восточно-Казахстанская	32,2	39,1	21,4
г. Астана	49,03	37,9	-22,6
г. Алматы	57,6	49,1	-14,7

Примечание – составлено автором

Как видно из таблицы 5 наибольшую долю склонности населения к сбережениям на 2010г имеет Атырауская обл. (70,8%), Мангистауская (64,6%), и Западно-Казахстанская обл.(57,9%).

Необходимо повышать и стимулировать склонность населения к инвестиционной активности. Представим наглядно данные на рисунке 3.

Рисунок 3. Склонность населения к сбережению



В заключение проведенного нами количественного и качественного анализа состояния рынка сбережения в Казахстане составлен SWOT-анализ, характеризующий сильные и слабые стороны рынка настоящее время и идеи мобилизации

сбережений в целом, открывающиеся в перспективе новые возможности и угрозы

SWOT-анализ "Механизм мобилизации сбережений населения в инновационные проекты"

Сильные стороны	Возможности
1. Возможность трансформации крупных сумм у населения 2. Вероятность распределения данных средств на инвестирование инновационных проектов 3. Применение инновационных проектов для развития экономики в целом 4. Положительный эффект данного вида финансирования для достижения наилучших результатов в производстве 5. Реальные временно-свободные денежные средства населения, выявленные в ходе проведения анализа рынка сбережений населения	1. Использование механизма трансформации сбережений населения для реализации государственных и региональных программ развития 2. Создание условий для активного привлечения сбережений населения 3. Активное внедрение инновационных проектов для развития экономики в целом
Слабые стороны	Угрозы
6. Трудность при мобилизации временно свободных денежных средств, которая заключается в недоверии населения 7. Отсутствие четкого понимания населения в использовании данных средств и эффекта от процесса 8. Отсутствие четкого механизма при мобилизации средств 9. Наличие высокого риска при финансировании инновационных проектов	1. Недостаточное понимание со стороны населения в сбережении временно свободных денежных средств, что приводит к трудности в реализации механизма 2. Большой срок реализации механизма, который может привести к некупаемости инновационных проектов 3. Появление альтернативных источников финансирования инновационных проектов со стороны других государств
<i>Примечание – составлено автором</i>	

Принимая во внимание опыт зарубежных стран необходимо помнить то, что инновации не могут существовать в отдельности от следующих элементов:

INNOVATION = IDEA+ MONEY + EMOTION + ACTIVITY,
 где
IDEA- это идея,
MONEY- это деньги,
EMOTION- это эмоции
ACTIVITY- это деятельность

Данная формула представляет собой целостную систему, где каждый элемент напрямую зависит от последующего и является неотъемлемой частью инноваций. Ещё Джозеф Шумпетер - основатель теории инноваций сказал, что "креативная деструктура - это главная часть инноваций". То есть движущей силой инноваций является критическое мышление, креативность и, конечно же, сила мысли, с одновременным участием коммерческой помощи.

Для реализации и внедрения предложенной политики предоставим следующие пути решения:

1. произвести накопление сберегаемых средств на вкладах не только в банках, а в большой мере в государственной почтово-сберегательной сети, (т.е. почтовые сбережения), так как почтовые отделения располагаются во всех городах и аулах нашей страны, и непосредственно в них обслуживаются все население, в особенности пожилые люди, которые вообще не размещают свои свободные накопленные средства (Японская модель);
2. производить ежемесячные отчисления от заработной платы в фонды накопления, тем самым осуществить заинтересованность людей класть свои деньги «на книжку», путем выплаты ежегодных бонусов (премиальных) в течение года работникам, (равные, как правило, одно-двухмесячной зарплате), что может подтолкнуть людей размещать свои сберегательные средства (опыт Канады);
3. предоставление налоговых привилегий тем, кто будет сберегать свои денежные средства, которые будут направлены на финансирование инновационных проектов;
4. предоставление кредитов по более низким процентам в зависимости от того, имеется ли депозит у данного лица и в каком размере;
5. при накоплении средств в банке либо в почтовом отделении должна предоставляться возможность обеспечения жильем под не высокие проценты и на долгосрочный период;
6. широкомасштабная маркетинговая деятельность
7. прививание инновационного мышления со студенческой скамьи («свобода мышления», персональная мотивация, работа в команде).

Литература:

1. Pavlova M. World financial system in the conditions of crisis and prospects of creation the new reserve currencies // Perspective of Innovations, Economics and Business, International Cross-Industry Research Journal. V.2. 2009. - p. 67-69
2. Мадиярова Д.М. Мировой финансовый

кризис, анатомия его предотвращения // IV Рыскуловские чтения. "Глобальный экономический кризис: причины, реалии и пути преодоления". Часть 2, - Алматы: Экономика, 2009. - 810 с.

3. Ютиш В.М., Таджияков Б.Ш., Назаров В.К. Банки Казахстана на рубеже веков: Монография. - Алматы, 2007. - 832 с.

ТЕЗИСЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК:378+37.01

СТРУКТУРА И ОПТИМАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Абрамова Е. Н., магистрант второго года обучения по программе УШОС

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда
Астраханский Государственный Университет, г. Астрахань*

Термин "дистанционное образование" означает такую организацию учебного процесса, при которой преподаватель разрабатывает учебную программу, главным образом базирующуюся на самостоятельном обучении студента. Такая среда обучения характеризуется тем, учащийся в основном, а зачастую и совсем отделен от преподавателя в пространстве или во времени, в то же время, студенты и преподаватели имеют возможность осуществлять диалог между собой с помощью средств телекоммуникации. Дистанционное образование позволяет учиться жителям регионов, где нет иных возможностей для профессиональной подготовки или получения качественного высшего образования, нет университета нужного профиля или преподавателей требуемого уровня квалификации.

Дистанционное образование предполагает интерактивное взаимодействие учителя и учащихся. Применительно к работе пользователя с программным обеспечением вообще интерактивное взаимодействие - это диалог пользователя с программой, т.е. обмен текстовыми командами (запросами) и ответами (приглашениями). При более развитых средствах ведения диалога (например, при наличии возможности задавать вопросы в произвольной форме, с использованием "ключевого" слова, в форме с ограниченным набором символов) обеспечивается возможность выбора вариантов содержания учебного материала и режима работы. Чем больше существует возможностей управлять программой, чем активнее пользователь участвует в диалоге, тем выше интерактивность. В широком смысле интерактивное взаимодействие предполагает диалог любых субъектов друг с другом с использованием доступных им средств и методов. При этом предполагается активное участие в диалоге обеих сторон - обмен вопросами и ответами, управление ходом диалога, контроль за выполнением принятых решений и т.п. Телекоммуникационная среда, предназначенная для общения миллионов людей друг с другом, является априори интерактивной средой. При дистанционном обучении субъектами в

интерактивном взаимодействии будут выступать преподаватели и студенты, а средствами осуществления подобного взаимодействия - электронная почта, телеконференции, диалоги в режиме реального времени и т.д.

В дистанционном образовании применяются организационно-методические и организационно-технологические модели. Организационно-методические модели предполагают:

- Обучение по типу экстерната. Обучение, ориентированное на школьные или вузовские (экзаменационные) требования, предназначалось для учащихся и студентов, которые по каким-то причинам не могли посещать стационарные учебные заведения. Так, в 1836 году был организован Лондонский университет, основной задачей которого в те годы была помощь и проведение экзаменов на получение тех или иных аттестатов, степеней и пр. для учащихся, студентов, не посещавших обычные учебные заведения. Эта задача сохранилась и поныне наряду со стационарным обучением студентов.

- Обучение на базе одного университета. Это уже целая система обучения для студентов, которые обучаются не стационарно (on-campus), а на расстоянии, заочно или дистанционно, т.е. на основе новых информационных технологий, включая компьютерные телекоммуникации (off-campus). Такие программы для получения разнообразных аттестатов образования разработаны во многих ведущих университетах мира. Так, Новый университет Южного Уэльса в Австралии проводит заочное и дистанционное обучение для 5000 студентов, тогда, как стационарно в нем обучается 3000 студентов.

- Сотрудничество нескольких учебных заведений. Такое сотрудничество в подготовке программ заочного дистанционного обучения позволяет сделать их более профессионально качественными и менее дорогостоящими.

- Автономные образовательные учреждения, специально созданные для целей дистанционного образования. Самым крупным подобным учреждением является Открытый университет (The Open University) в Лондоне.

- Автономные обучающие системы. Обучение в рамках подобных систем ведется целиком посредством ТВ или радиопрограмм, а также дополнительных печатных пособий. Примерами такого подхода к обучению на расстоянии могут служить американо-самоанский телевизионный проект.

- Неформальное, интегрированное дистанционное обучение на основе мультимедийных программ. Такие программы ориентированы на обучение взрослой аудитории, тех людей, которые по каким-то причинам не смогли закончить школьное образование.

Организационно-технологические модели в свою очередь предполагают:

- Единичную медиа - использование какого-либо одного средства обучения и канала передачи информации. Например, обучение через переписку, учебные радио- или телепередачи. В этой модели доминирующим средством обучения является, как правило, печатный материал. Практически отсутствует двусторонняя коммуникация, что приближает эту модель дистанционного обучения к традиционному заочному обучению.

- Мультимедиа - использование различных средств обучения: учебные пособия на печатной основе, компьютерные программы учебного назначения на различных носителях, аудио- и видеозаписи и т.п. Однако, доминирует при этом передача информации в "одну сторону".

- Гипермедиа - модель дистанционного обучения третьего поколения, которая предусматривает использование новых информационных технологий при доминирующей роли компьютерных телекоммуникаций.

В качестве первого фактора (интегрированной характеристики) университета дистанционного обучения рассматривается тип используемых в учебном процессе информационных технологий. При этом необходимо подчеркнуть два важных аспекта.

Во-первых, такая очередность рассмотрения факторов вовсе не означает присвоение наивысшего приоритета технологии в организации учебного процесса. Как бы мощны и совершенны ни были технологические применения, они должны служить образовательным (педагогическим) целям, а не наоборот. Но с другой стороны, нельзя и недооценивать роль новых информационных технологий, которые зачастую предлагают качественно новые возможности реализации образовательного процесса.

Во-вторых, приведенный ниже перечень основных технологий, применяемых в университетах дистанционного обучения, конечно же не означает, что какая-то конкретная модель должна характеризоваться применением лишь одной из них. Мультимедиа подход, основанный на использовании нескольких взаимодополняющих информационных технологий, представляется наиболее эффективным в области образования.

Используемые сегодня технологии дистанционного образования можно разделить на три большие категории:

- неинтерактивные (печатные материалы, аудио-, видеоносители);
- средства компьютерного обучения

(электронные учебники, компьютерное тестирование и контроль знаний, новейшие средства мультимедиа);

- видеоконференции - развитые средства телекоммуникации по аудиоканалам, видеоканалам и компьютерным сетям.

Средства оперативного доступа к информации по компьютерным сетям придали качественно новые возможности дистанционному обучению. В высшей школе они активно развиваются в виде применения электронных учебников и технологии обмена текстовой информацией с помощью асинхронной электронной почты.

Развитые средства телекоммуникации, использование спутниковых каналов связи, передача упакованного видеоизображения по компьютерным сетям только совсем недавно стали применяться в практике дистанционного образования. Это связано с отсутствием развитой инфраструктуры связи, высокой стоимостью каналов связи и используемого оборудования.

Видеокассеты - это уникальное средство для дистанционного обучения практически по любой дисциплине. Не требуя больших расходов на тиражирование учебных видеоматериалов, видеоманитфон получил широкое распространение во всех странах.

Электронная почта экономически и технологически является наиболее эффективной технологией, которая может быть использована в процессе обучения для доставки содержательной части учебных курсов и обеспечения обратной связи обучаемого с преподавателем. Важным интегрированным фактором типологии дистанционных университетов является совокупность используемых в учебном процессе педагогических методов и приемов. Выбрав в качестве критерия способ коммуникации преподавателей и обучаемых, эти методы (приемы) можно классифицировать следующим образом:

Методы обучения посредством взаимодействия обучаемого с образовательными ресурсами при минимальном участии преподавателя и других обучаемых (самообучение). Для развития этих методов характерен мультимедиа подход, когда при помощи разнообразных средств создаются образовательные ресурсы: печатные, аудио-, видеоматериалы, и что особенно важно для электронных университетов - учебные материалы, доставляемые по компьютерным сетям. Это прежде всего:

- интерактивные базы данных
- электронные журналы
- компьютерные обучающие программы (электронные учебники).

В интерактивных базах данных систематизируются массивы данных, которые могут быть доступны посредством телекоммуникаций. Используя эти ресурсы разработчики курсов, например, могут поддерживать локальные базы данных как для студентов, так и для преподавателей. Другим решением является предоставление доступа к внешним базам данных. Число баз данных, доступных через компьютерные сети быстро растет.

Электронные журналы представляют собой периодические издания, которые распространяются

среди подписчиков через компьютерные сети. Они становятся все более важным источником получения информации и обучения.

Компьютерные обучающие программы представляют собой программное обеспечение, которое может использоваться на удаленном компьютере через компьютерную сеть. Сеанс связи с удаленным компьютером может осуществляться при помощи, например, модемной связи или Telnet уslug в Internet.

Методы индивидуализированного преподавания и обучения, для которых характерны взаимоотношения одного студента с одним преподавателем или одного студента с другим студентом (обучение "один к одному"). Эти методы реализуются в дистанционном образовании в основном посредством таких технологий, как телефон, голосовая почта, электронная почта. Развитие теленаставничества (система "тьюторов"), опосредованного компьютерными сетями, является важным компонентом учебного процесса в электронных университетах.

Методы, в основе которых лежит предоставление студентам учебного материала преподавателем или экспертом, при котором обучающиеся не играют активную роль в коммуникации (обучение "один ко многим").

Эти методы, свойственные традиционной образовательной системе, получают новое развитие на базе современных информационных технологий. Так, лекции, записанные на аудио- или видеокассеты, читаемые по радио или телевидению, дополняются в современном дистанционном образовательном процессе так называемыми "э-лекциями" (электронными лекциями), т.е. лекционным материалом, распространяемым по компьютерным сетям с помощью систем досок объявлений (BBS). Э-лекция может представлять собой подборку статей или выдержек из них, а также учебным материалом, которые готовят обучающихся к будущим дискуссиям. На базе технологии электронной доски объявлений развивается также метод проведения учебных электронных симпозиумов, представляющих собой серию выступлений нескольких авторитетов ("первых спикеров").

Методы, для которых характерно активное взаимодействие между всеми участниками учебного процесса (обучение "многие ко многим"). Значение этих методов и интенсивность их использования существенно возрастает с развитием обучающих телекоммуникационных технологий. Иными словами, интерактивные взаимодействия между самими обучающимися, а не только между преподавателем и обучающимися, становятся важным источником получения знаний. Развитие этих методов связано с проведением учебных коллективных дискуссий и конференций. Технологии аудио-, аудиографических и видео- конференций позволяют активно развивать такие методы в дистанционном образовании. Особую роль в учебном процессе дистанционных университетов играют компьютерные конференции, которые позволяют всем участникам дискуссии обмениваться письменными сообщениями как в синхронном, так и в асинхронном режиме, что имеет большую дидактическую

ценность.

Дистанционные образовательные учреждения обычно основываются не на каком-то одном из этих принципов, а на их совокупности. Тем не менее обычно выделяются доминирующие.

Методы и средства обучения относятся к существенным характеристикам дидактического процесса. Они могут обеспечить достижение требуемых целей обучения, если будет в наличии необходимая для этого материально-техническая база, а преподавателю предоставят право выбора организационной стороны обучения, т.е. формы (или вида) занятий. Образовательный же процесс при дистанционном образовании состоит, как правило, из последовательно чередующихся периодов контактного и неконтактного времени. Длительность их различна. В некоторых случаях контактный период в процессе обучения может вообще отсутствовать.

Процесс информатизации является закономерным и объективным процессом, характерным для всего мирового сообщества. Он проявляется во всех сферах человеческой деятельности, в том числе и в образовании. Во многом благодаря этому процессу стала возможной новая синтетическая форма обучения - дистанционное обучение, которое вбирает в себя лучшие черты традиционных форм обучения - очного, заочного, экстерната, и хорошо с ними интегрируется. Можно обратить внимание на тенденцию, когда все известные формы обучения сольются в перспективе в одну единую форму с преобладанием характеристик современного дистанционного обучения. Использование в качестве инструментов видеотелеконференции, интернет и другие системы передачи данных "сблизит" преподавателя и студента находящих далеко друг от друга, приблизит дистанционное образование к традиционному, к непосредственному общению преподавателя со студентом, лектора с аудиторией, групповым семинарским занятиям, апробированными столетиями. Именно поэтому дистанционное обучение часто называют формой обучения XXI века.

За рубежом накоплен значительный опыт дистанционного обучения. Становится очевидным, что научно-исследовательская и практическая работа над проблемами дистанционного обучения, методического, методологического и технического обеспечения дистанционного образования должна быть постоянной и непрерывной. Можно быть уверенными, что результаты такой работы принесут реальные плоды в современный образовательный процесс, а вместе с тем в развитие систем телекоммуникаций.

Список литературы

1. Бальцук Н.Б., Буняев М.М., Матросов В.Л. Некоторые возможности использования электронно-вычислительной техники в учебном процессе М.: Прометей 2009.
2. Евреинов Э.В., Каймин В.А. Информатика и дистанционное образование. М.: "ВАК", 2008.
3. Каракозов С.Д. Развитие содержания обучения в области информационно-

образовательных систем: подготовка учителя информатики в контексте информатизации образования / Под ред. Н.И. Рыжовой: Монография - Барнаул, 2005.

4. Лаврентьева Н.Б. Педагогические основы разработки и внедрения модульной технологии обучения в высшей школе. - Барнаул, 2009

5. Мархель И.И., Овакимян Ю.О. Комплексный подход к использованию технических средств обучения: Учеб. пособие. - М.: Высш. шк., 2007.

6. Машбиц Е.И. Психолого-педагогические проблемы компьютеризации обучения: (Педагогика - реформе школы). - М.: Педагогика, 2008.

7. Модульно-рейтинговая система в профильном обучении: методические рекомендации/Под ред. М.В. Рыжакова. - М., СпортАкадем-Пресс, 2005.

8. Олифер В. Г. Олифер Н. А. Компьютерные сети. Принципы, технологии, протоколы : Учебное пособие для вузов/: Питер, 2009.

9. Пуговкин, А.В. Основы построения телекоммуникационных систем и сетей .Часть. 1 : Системы передачи. -Томск: ТМЦДО. -2008.

10. Роберт И.В., Поляков В.А. Основные направления научных исследований в области информатизации профессионального образования - www.informatika.

11. Симонов В.П. Педагогический менеджмент: 50 НОУ-ХАУ в области управления образовательным процессом. Учебное пособие. М., 2007.

12. ISDN - НОВЫЕ УСЛУГИ. Материалы ОАО "Томсктелеком" (www.telecom.tomsk.su)

УДК 379.82

КУЛЬТУРНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ДОСУГ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

А.К. Алимкулова, магистрантка гр. Тур-21 НП

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г Караганда.

Глобализация приводит к взаимному влиянию культур, к нивелированию территориальных культурных особенностей, а также к усилению поддержки государством сохранения и развития форм традиционной народной культуры. Культура является фундаментальной основой процесса развития, сохранения, укрепления независимости, суверенитета и самобытности народа. Идентичность путей исторической эволюции культуры и туризма предопределила общность методов подхода к их дальнейшему развитию. В большинстве стран мира происходит процесс демократизации культуры и туризма, которые составляют необъемлемую часть жизни общества.

Под культурным туризмом подразумевают путешествия с целью знакомства с материальными и духовными объектами культуры, участия в событиях культурной жизни. Вместе они воздействуют на духовную сферу человека, его систему ценностей, знания, влияют на общественное поведение, так или иначе сказываются и на поведении человека как экономического субъекта.

Потребность в изучении и развитии сферы культурного туризма базируется на понимании важной роли для человека культурно-познавательной деятельности, на признании необходимости создания условий для реализации культурных потребностей человека в познании истории, религии, традиций, особенностей образа и стиля жизни, в целом - культуры других народов. Более полное представление об этих сторонах человеческой жизни формируется в результате непосредственных контактов с носителями культуры, которые становятся возможными благодаря культурному туризму. Культурный досуг является не только средством борьбы с негативными поступками людей, но он способен сформировать в обществе достойную культурно-досуговую среду. В современном обществе происходит изменение мотивации граждан при выборе досуговых занятий, что вызывает необходимость постоянного обогащения содержания деятельности учреждений культуры, методов ее

осуществления и поиска новых досуговых технологий.

Развитие культурного туризма базируется на использовании потенциала этнокультур и культурного наследия стран и регионов. В программной работе Всемирной туристской организации "Культурное наследие и развитие туризма" отмечают: "Одним из столпов индустрии туризма стало присущее всему человечеству желание увидеть и познать культурную самобытность различных частей света. Во внутреннем туризме культурное наследие стимулирует национальную гордость за свою историю. В международном туризме культурное наследие стимулирует уважение и понимание других культур и, как следствие, способствует миру и взаимопониманию" [1].

По данным экспертов Всемирной туристской организации, культурный туризм сегодня составляет от 18 до 25 % въездного турпотока. Эта доля будет расти и в будущем, хотя данный вид туризма не может быть массовым как в силу специфики туристских мотиваций, национальных моделей досуга и распределения свободного дохода, так и в силу ограниченности возможностей широкого доступа туристских потоков к объектам культуры и культурного наследия.

Анализ динамики количества культурных заведений в Казахстане за период с 2005 г. по 2009 г. показал, что количество объектов культуры увеличилось на 18 %, неизменным осталось лишь количество зоопарков - 4.

В настоящее время в Казахстане наблюдается тенденция нехватки культурно-просветительных и досугово-развлекательных центров, что наглядно продемонстрировано на рисунке 1. Согласно данным Агентства РК по статистике в республике работают 7778 объектов культуры, из них 53% составляют библиотеки и 40% учреждения культуры клубного типа. В разрезе учреждений культуры наибольшее число посетителей зарегистрировано в парках развлечения и отдыха (13001,7 тыс. чел.), а также в организациях, осуществляющих кинопоказ (7565,7 тыс. чел.).

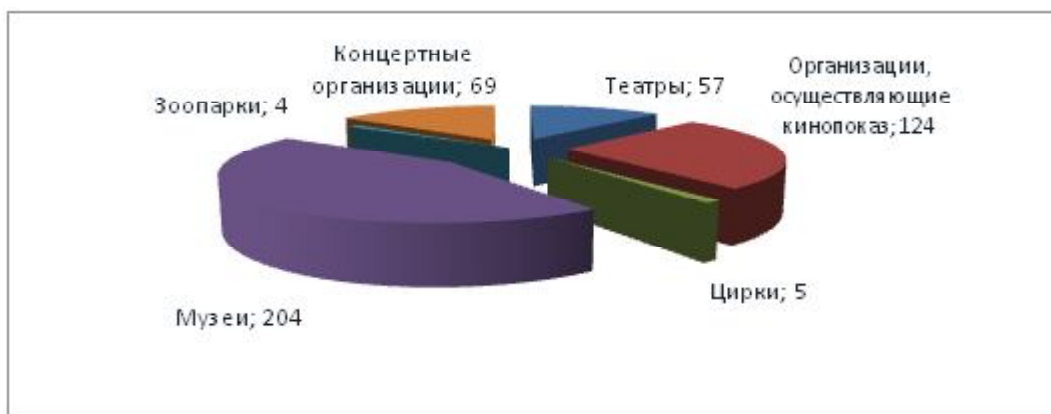


Рисунок 1 - Число культурно-просветительских учреждений РК в 2009г.

Данные Агентства РК по статистике свидетельствуют, что за период 2005-2009 гг. возросло количество посещений культурно-развлекательных центров республики. Например: посещение населением театров возросло на 14 %, цирков - в 4 раза, музеев - на 20 %, зоопарков - на 37 %, при сохранении количества зоопарков, число посещений концертных организаций увеличилось на 16 %, кинотеатров - на 75 %, парков развлечений и отдыха - на 15 %, количество читателей библиотек на 9 %. Несмотря на положительную динамику показателя посещаемости культурно-развлекательных учреждений, заполняемость залов редко достигает 50%.

Кроме того можно отметить, что до недавнего прошлого театр пользовался популярностью среди самых широких слоев населения, однако в

настоящее время слабо выражена заинтересованность в художественном отражении реальности посредством драматического действия, что отразилось в следующей ситуации: в Кызылординской области существует 1 театр, вместимостью 660 зрительных мест (таблица 1). За 2009 год в театре было поставлено 192 спектакля, которые посетили 45,3 тыс. зрителей, что означает 236 человек на одно представление, соответственно заполняемость зала составила 35,8 %, что является достаточно низким показателем. Данная тенденция отмечается и в других регионах Казахстана.

В динамике можно отметить следующее: в 2005 году в республике насчитывался 51 театр, в 2009 году их количество увеличилось до 57 учреждений. Число спектаклей увеличилось с 9524 до 12534 представлений в год [2].

Таблица 1 - Основные показатели деятельности театров РК в 2009 г

Регионы РК	Театры, единиц	Число спектаклей, единиц	Число зрителей, тыс. человек	Число мест в зрительных залах, единиц
Республика Казахстан	57	12 534	2 054,2	18 422
Акмолинская область	2	499	79,2	450
Актюбинская область	3	824	115,3	625
Алматинская область	1	109	13,4	290
Атырауская область	1	75	9,4	587
Западно-Казахстанская область	3	542	90,2	566
Жамбылская область	2	386	53,5	922
Карагандинская область	5	1 137	209,0	1 755
Костанайская область	3	891	131,0	962
Кызылординская область	1	192	45,3	660
Мангистауская область	2	402	53,0	400
Южно-Казахстанская область	8	2395	315,3	2 570
Павлодарская область	2	295	51,9	800
Северо-Казахстанская	3	597	99,1	1 017
Восточно-Казахстанская область	2	511	129,6	765
Продолжение таблицы 2				
г. Астана	5	1917	137,7	948
г. Алматы	14	1762	521,3	5 105

Примечание – составлена автором на основе данных Агентства РК по статистике

Из таблицы 1 видно, что наибольшее количество театров расположено в Южно-Казахстанской и Карагандинской областях, а также в г. Астана и г. Алматы, а наименьшее число театров в Алматинской, Атырауской, Кызылординской областях. Соответственно, наибольшее число зрителей приходится на г. Алматы (521,3 тыс. чел.).

Количество посадочных мест в зрительных залах театров страны с 2005 по 2009 гг. сократилось примерно на 650 единиц, данный факт, однако, не повлиял на число зрителей. С 2005-2009 гг. прослеживается тенденция роста числа зрителей театров в среднем на 3 % в год. В 2009 году число зрителей составило 2054,2 тыс. человек, соответственно, возросло на 6 % и по сравнению с 2008 годом [2]. Данный факт свидетельствует о небольшом росте интереса к театральным постановкам в казахстанском обществе.

В то же время интерес к цирковым представлениям остается на прежнем уровне. Происхождение цирка связано с обрядами, играми, с особенностями быта и образа жизни народа, а также с возникновением новых ремесел и профессий, и даже - с основами рекламы. Популярность циркового искусства связана с тягой человека к совершенству, к чуду, к мечте, уводящей за пределы обычной жизни и открывающей новые возможности. Выдающиеся возможности вызывают у зрителей восхищение и гордость.

В РК функционируют пять цирков, которые расположены в городах Караганда, Астана, Алматы, а также в Западно-Казахстанской области. Вместимость цирка г. Астаны составляет 2000 чел., количество представлений в 2009г. насчитывало 93, которые посетили 101,6 тыс. человек. Следовательно, в среднем на одном представлении

присутствовало 1090 человек, заполняемость цирка составляет 54,5 % [2]. Карагандинский цирк рассчитан на 1639 мест, заполняемость зала составляет в среднем 70-80%. Этот показатель выше данных посещаемости цирка, расположенного в столице Казахстана.

По данным концертного объединения имени Кали Байжанова, в 2010 г. на арене Карагандинского цирка было проведено восемь цирковых программ: "Цирк на воде", "Кинг и тигры", "Шоу дельфинов", "Элефант шоу", "Фестиваль молодых звезд", "Танцующие бегемоты", "Колизей" с программой "Триумф XIX века", "Зимняя сказка в летнюю ночь". С каждой программой артисты дают 8-10 представлений, в число которых входят благотворительные представления для детских домов, интернатов области, а также для инвалидов и ветеранов.

Между тем, одним из наиболее привлекательных мест проведения досуга казахстанцев являются кинотеатры. Самое большое количество кинотеатров расположено в г. Алматы (25,3 % от общего количества). Причиной чего является тот факт, что г. Алматы является научным, культурным, историческим, производственным и финансовым центром страны, а также самым густонаселенным городом Казахстана. По данным Агентства РК по статистике за период с 2005 г. по 2009 г. сократилось количество кинотеатров с 86 до 83 единиц. При этом посещаемость кинотеатров увеличилась на 74,8 %. За этот же период значительно возросло предложение кинопродукции (в 2,2 раза), количество проведенных киносеансов составило в 2009 г. 243,4 тыс., тогда как, в 2005 г. - 111,0 тыс. единиц (таблица 2).

Таблица 2 - Число проведенных киносеансов и посещений кинотеатров РК в 2009 г.

Наименование показателей	2005	2006	2007	2008	2009
Кинотеатры, единиц	86	76	77	77	83
Число проведенных киносеансов, тыс. единиц	111,0	130,7	172,3	238,5	243,4
в том числе:					
для взрослых	77,0	93,5	122,4	170,8	185,8
для детей	34,0	37,2	49,9	67,7	57,6
Число посещений киносеансов, тыс. человек	4 327,3	5 696,1	6 414,1	7 023,4	7 565,6
в том числе:					
взрослыми	2 779,8	3 907,7	4 178,2	4 972,6	5 438,2
детьми	1 547,5	1 788,4	2 235,9	2 050,8	2 127,4
Примечание – составлена автором на основе данных Агентства РК по статистике					

Большинство посетителей кинотеатров - люди до 35 лет, наибольшая доля зрителей приходится на возраст от 16 до 20 лет. Казахстанцы посещают культурные учреждения с друзьями или с мужем (женой), всей семьей - значительно меньше [3]. Познавательные цели преследуют лишь незначительная часть населения, большинство хотят отдохнуть и интересно провести свой досуг.

Как показывают наблюдения, в настоящее время наиболее привлекательными формами досуга для казахстанской молодежи являются не цирки и театры, а компьютерные игры, кино, КВН и др. Предпочтение отдается занятиям,

направленным на повышение "личной конкурентоспособности" - укрепление здоровья, создание привлекательного внешнего облика, развитие коммуникативных качеств, общего культурного уровня.

Самые распространенные причины редкого посещения культурно-просветительских и досугово-развлекательных учреждений населением Республики является - нехватка свободного времени и дороговизна билетов. Ключевыми проблемами организации деятельности культурно-просветительских учреждений Республики Казахстан являются:

- негативные процессы, наметившиеся в сфере духовной жизни, а именно утрата духовно-нравственных ориентиров, отчуждение от культуры и искусства;

- низкий уровень финансирования учреждений культуры, в том числе и деятельности современных культурно-досуговых предприятий;

- социально-экономические трудности общества: невысокая заработная плата работников культурных учреждений относительно роста цен на продукты культуры;

- недостаточное внимание со стороны органов власти к организации досуга населения и культурно-досуговым учреждениям;

- отсутствие эффективной системы обновления услуг, предлагаемых учреждениями культуры, на основе мониторинга;

- неэффективная работа по продвижению культурного продукта населению, по привитию художественного вкуса, зрительской и слушательской культуры, воспитанию потребности в качественном культурном продукте, и отставанию рынка этих услуг;

- отсутствие у деятелей культуры опыта совместного представления интересов сферы

культуры в политических кругах и бизнес-структурах.

Решение перечисленных проблем позволит создать конкурентоспособный культурно-развлекательный сектор, повысить мотивацию к посещению культурно-досуговых заведений и интерес к исследованию традиций и обычаев народов, проживающих в Казахстане.

Таким образом, на современном этапе совершенствование деятельности культурно-просветительных учреждений по организации досуга является актуальной проблемой, решение которой должно активно идти по всем направлениям: совершенствование хозяйственного механизма, разработка концепций учреждений культуры в новых условиях, подходы к модели и профессии клубного работника, содержание деятельности, планирование и управление учреждениями сферы досуга.

Литература:

1. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. - 2-е изд., перераб. - Москва: Финансы и статистика, 2006. 336с
2. www.stat.kz
3. www.newizv.ru

УДК 346.22+351.11

ЭЛЕКТРОНДЫ ҮКІМЕТ - МЕМЛЕКЕТТІ БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУШЫ ҚҰРАЛ

М. А. Амангелдисева

*Қазақтұтынуодағы Қараганды
экономикалық университеті, Қараганды қ.*

Қазіргі уақытта әлемнің көптеген елдерінің әкімшілік реформаларының негізіне қоғамдық басқару жемқорлыққа қарсы күрес құралы ретінде электронды үкімет тұжырымдамасын ендіру қарастырылуда. "Электрондық үкімет" (e-Government) термині барлық мемлекеттік органдардың басын біріктіріп, интернеттің, электронды терминалдардың, тіпті ұялы телефондардың көмегімен тұрғындарға қызмет көрсетуге мүмкіндік беретін біртұтас жүйені құрайды. Электронды үкімет тек жеке тұлғаларға ғана емес, сонымен қатар компаниялар мен кәсіпорындарға да көмек көрсетеді [1].

Елімізде электронды үкімет құру идеясын, Мемлекет басшысы өзінің әлемдегі бәсекеге қабілетті елу елдің қатарына енгізу туралы Қазақстан халқына жыл сайынғы жолдауында білдірген болатын. 2004 жылғы 10 қарашада электронды үкіметті ендіру туралы "Қазақстан Республикасында электрондық үкіметті қалыптастырудың 2005-2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы" Президент Жарлығымен бекітілді [2].

Бағдарламаны іске асыру келесі міндеттерді кезең-кезеңмен шешу жоспарланған болатын:

Электрондық үкіметті қалыптастырудың бірінші кезеңінде - ақпараттарды жариялау және тарату;

Екінші кезеңі - мемлекеттік органдар мен азаматтардың өзара қарым-қатынасына тікелей

және қайтармалы жолмен қызмет көрсетуін қамтамасыз ету;

Үшінші кезеңде - қаржылық және заң операцияларын үкіметтік порталдар арқылы жүзеге асыру жолымен трансакциялық қызмет көрсету;

Төртінші кезеңде - ақпараттық қоғамды толық қалыптастыру.

Электронды үкіметтің құрылғаннан бері жұмыс барысында берілген электронды құжаттардың жалпы саны 669 мыңға, ал электронды лицензиялар саны - 271-ге жетті. 2012 жылға дейін электронды қызмет тұтынушыларын 850 мыңға, яғни еліміздің экономикалық белсенді тұрғындар санын 11 пайызға дейін жеткізу жоспарланған. Электронды үкіметтің әлемдік деңгейдегі дамуы жайында айтар болсақ, БҰҰ рейтингінде Қазақстан 46-орынды иемденді, бұл 2008 жылмен (81-орын) салыстырғанда, тізімдегі 192 мемлекеттің ішінде, еліміз 35-позицияға көтерілді деген сөз. БҰҰ рейтингінің көшбасында Оңтүстік-Шығыс Азия, Батыс Еуропа мен Солтүстік Америка: Корея, АҚШ, Канада, Ұлыбритания, Нидерландия. ТМД елдері арасында: Украина (54-орын), Ресей (59-орын) иемденіп отыр. Ал 2010 жылғы "электронды қатысу" (e-participation) көрсеткішіндегі классификацияда Қазақстан 18-орында (2008 жылы - 106-орын) болған. Алайда, бұл сандардың маңыздылығын іс жүзінде қарастырған дұрыс [3].

Мемлекеттік билік органдарының ведомствоаралық электронды әрекеттесуі, бірыңғай

ақпараттық-технологиялық және телекоммуникациялық инфрақұрылымды қалыптастырып, сыбайлас жемқорлықты алдын алуға көмектеседі. Нақты айтар болсақ, елімізде 2009 жылдан бастап "Е-лицензиялау" жобасы іске асырылды. Бұл жоба кәсіпкерлерге лицензия және лицензияланатын қызметтер түріне рұқсат алу үшін жасалынған. Әр азамат лицензияға өтініш берген уақыттан бастап бүкіл үдерісті қадағалай алады, сонымен қатар, өтінішті берген және өтінішті қабылдаған тараптар өзара байланыспайды. Сол себепті бұл жобаны сыбайлас жемқорлықпен күресуде тиімді құрал ретінде пайдалануға болады.

Сыбайлас жемқорлықты алдын алу және онымен күресуде маңызды рөл атқаратын электронды мемлекеттік сатып алулар веб-порталының жұмысын ерекше айтып өтуге болады. Бұл жүйе арқасында қолданушы мемлекеттік қызметтер ішіндегі сатып алуларға тапсырыс беруші, ұйымдастырушы мен жеткізуші ретінде қатыса алады. Электронды сауда-саттықтың үлкен артықшылығы бар - барлық қатысушылар бағаның қалыптасуын, келісіннің, сатып алудың қай бағамен өтетінін ашық көре алады". Сонымен қатар, электронды мемлекеттік сатып алулардың (ЭМС) тиімділігі жайында айтып кету қажет, бүгінде кәсіпкер офистан шықпай-ақ, тендерге қатыса алатын жағдайға жетті. Биылғы жылдан бастап бағалық сұрау салу әдісі бойынша мемлекеттік сатып алулардың барлығы электронды форматта жасалынады. Электронды мемлекеттік сатып алулар веб-порталында 70000-нан астам қолданушы тіркелген. Олардың жартысынан көбі - жеткізушілер екендігін ескеретін болсақ, порталдың басты мақсаты - үдерісті ашық етіп көрсету, тиімді бәсекеге жағдай жасау және шығындарды азайту. Осылайша, 2010 жылдан бастап, ЭМС-ты енгізу арқасында орташа бюджет қаражатының жалпы үнемдеуі 4 млрд. 215 млн теңгені құрады.

Бүгінде E-gov.kz "электронды үкімет" порталында еліміздің азаматтары үшін мемлекеттік органдардың 59 электронды қызметі ұсынылған.

Осылардың ішінде ерекше сұранысқа ие болғандар: әділет, қаржы, еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрліктері мен салық комитетінің е-қызметтері [4].

Әлемдік тәжірибеге сүйенетін болсақ, бүгінде Электронды үкімет жобасы жоғары көрсеткіштерге қол жеткізген мемлекеттерге де инфрақұрылымды қалыптастыру үшін біраз уақыт қажет болды. Мысалы, Канада мемлекеттік құрылымның ақпаратын ашық түрде ұсыну үшін жобаның іске асырылуын үш кезеңге бөліп, жүйені бес жылдың ішінде құруға жоспарлады. Бүгінде Канада, Сингапур мен АҚШ - өз азаматтарына үкіметтік веб-сервистерді ең көп ұсынатын мемлекеттер болып саналады. Айта кететін бір жайт, мақсаты, міндеті ұқсас бола тұра, әр мемлекеттің электронды үкіметті құрудағы құралдары мен әдістері әр түрлі болып келеді. Бір сөзбен айтқанда, бұл салада бәріне ортақ пайдалы болатын кеңес жоқ.

Жоғарыда айтылғандарды тұжырымдай келсек, Қазақстан азаматтары үшін мемлекеттік қызметтерді қол жетімді, пайдалануда жедел, әрі тиімді етіп ұсыну - бәсекеге қабілетті қоғам құруда маңызды қадам болып табылады. Мұндай қоғамды, сөзсіз, тек электронды инфрақұрылымы дамыған елде ғана құруға болады.

Әдебиеттер:

1. Андрианов, В. Электронное правительство - инструмент повышения эффективности государственного управления [Текст] / В. Андрианов // Маркетинг. - 2011. - №1. - С. 3-10
2. Назарбаев, Н. 2004 жыл Әлемдегі бәсекеге қабілетті елу елдің қатарына енгізу туралы Қазақстан халқына жыл сайынғы жолдауы
3. <http://www.E-gov.kz>
4. Мухтарова, Г.С. Электронное правительство как фактор организации государственного управления в Республике Казахстан /К.С.Мухтарова, Е.С.Мухтар [Текст] / Мухтарова, Г.С. // Вестник КазНУ. Серия экономическая. - 2007. - №6.-С.50-52

УДК:339.9

ПОЛИТИКА ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Абиллов Р.А. магистрант

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Государственный долг - это неотъемлемая часть экономики каждой страны. Привлечение государством внутренних и внешних займов для развития экономики является в целом нормальной международной практикой. И это относится ко всем без исключения странам - от индустриально развитых до развивающихся. Высокий государственный долг характерен на современном этапе для большинства промышленно развитых государств. В результате кредитной экспансии государства прочие заемщики вытесняются с финансового рынка, сохраняются высокие ставки на кредит. По мнению некоторых экспертов, Казахстан - единственная страна в СНГ, где банки занимают за границей так много. Увеличение кредитования частного сектора с 34,6% год назад до 50,2% вызывает

серьезные опасения относительно качества кредита. Основным источником растущего внутреннего спроса в Казахстане являются банковские кредиты. Население Казахстана активно берет в долг, но оно не очень богато. По оценкам Нацбанка Казахстана, кредитование физических лиц за год в реальном выражении (на июль 2007 года) выросло на 122%. [1]

Огромные расходы по обслуживанию государственного долга поглощают все большую долю налоговых поступлений. Поэтому сокращение бюджетных дефицитов и государственного долга - одна из наиболее актуальных задач экономической политики не только Казахстана, но и других стран.

По оценке Национального банка РК валовый внешний долг Казахстана по состоянию на 30 июня

2011 года составлял 124,1 млрд. долларов, из которых 6,5 млрд. долларов или 5,3% составляет внешний долг государственного сектора, на долю межфирменной задолженности приходится 56,2 млрд. долларов или 45,3%, банковского сектора - 18,6 млрд. долларов или 15,0%. В расчете на душу населения валовый внешний долг составил около 7 тыс. 400 долларов. Валовой внутренний долг на душу населения без учета межфирменной задолженности составляет около 4016 долларов. [2]

В 2012 году, Правительство Казахстана планирует занять на внешних рынках 2,2 млрд. долларов для реализации крупных инвестиционных проектов, озвученных Президентом Казахстана Н.А. Назарбаевым в ежегодном Послании. [3]

Наличие внешней задолженности стран не является чем-то необычным, если не связано с обстоятельствами (риском, условиями, последствиями), имеющими большое значение не только для страны должника, но и для кредиторов и международных финансовых организаций, призванных способствовать стабильному развитию мировой экономики. По классификации Международного банка реконструкции и развития низким уровнем внешней задолженности считается отношение менее 18% и умеренным в рамках 18-30%. Другими показателями такой характеристики являются:

- отношение валового внешнего долга к ВВП менее 48% является низкой, 48-80% - умеренной задолженностью;

- отношение платежей вознаграждения к экспорту товаров и нефакторных услуг менее 12% - низкой, 12-20% - умеренной;

- отношение валового внешнего долга к экспорту товаров и нефакторных услуг менее 132% - низкой, 132-220% - умеренной. [4]

Если задолженность увеличивается, то бремя его обслуживания оказывает серьезное давление на экспорт стран-должников. Так, нередки случаи просрочки платежей, а социально-экономические последствия существования этого бремени в соответствии с предложенными сценариями структурного регулирования и стабилизации вызывают серьезную озабоченность. К примеру, крупнейшими должниками в Латинской Америке являются страны с большим экономическим потенциалом: Бразилия, Мексика, Аргентина и страны со средним уровнем экономического развития: Венесуэла, Колумбия, Чили, Перу. Обострению ситуации с внешней задолженностью этих стран способствовали: неправильная политика в сфере внешней задолженности; значительные колебания внешней конъюнктуры и, прежде всего, резкое повышение процентных ставок на международных рынках; избыточное предложение кратко- и среднесрочных кредитов коммерческих банков; ошибки в оценке рыночных рисков.

По мнению Хасбулатова Р.И., кредиты и займы сегодня не выполняют той задачи, ради которой они существуют, - инвестирование в экономику. [5] Непрерывная поминутная котировка акций и валют лишь усиливает дестабилизирующие последствия кредита, способствует манипулированию рынками и буквально вытягивает из производства нужные денежные средства, вбрасываемые в ценные бумаги. Силы международного перелива капитала

многократно превосходят мощь национальных правительств и центральных банков. Ежедневный объем валютных сделок превышает 1 трлн. долларов, что в 50 раз больше объема всей международной торговли, и составляет 80% всех международных валютных резервов. [6]. При таких масштабах перемещения капитала даже хорошие макроэкономические показатели (низкая инфляция, актив баланса по текущим операциям, невысокие внешняя задолженность и платежи по обслуживанию долга) не могут служить гарантией от атаки на валюту.

Особенность международных финансовых рынков проявляется в их нестабильности. Финансовый мир функционирует на основе доверия, которое весьма аморфно. Если доверие пошатнется, вследствие каких-либо отклонений в национальной политике страны, то возникают вспышки панических настроений, массовое изъятие депозитов, бегство капитала. При полной открытости финансовых рынков страны она подвержена капризам международных финансовых операций, что может вызвать нестабильность, с которой страна, зависящая от иностранного капитала, справиться не в состоянии. Такая имманентная нестабильность международных финансовых рынков способна спровоцировать национальный кризис. Нестабильность финансовых рынков обуславливается и эффектом богатства, который заключается в том, что существенная часть богатства развитых стран вложена в акции и облигации. В случае затяжного ухудшения ситуации на фондовом рынке настроения акционеров круто меняются, резко повышается склонность к сбережению, склонность к инвестированию резко падает, начинается изъятие капиталов, что означает дальнейшее ухудшение положения на финансовом рынке.

Обострение проблемы внешней задолженности происходит также в результате конфликта интересов кредиторов и заемщиков, противоречия между требованиями к экономической политике стран-заемщиков со стороны кредиторов и долгосрочными потребностями экономического развития стран-заемщиков. Требования кредиторов к полной выплате безнадежных или трудных долгов подрывают возможности экономического роста в странах-заемщиках и тем самым сокращают текущую стоимость будущих платежей по обслуживанию долга. Один из руководителей Международного валютного фонда Джеффри Сакс в своей работе, посвященной внешнему долгу, структурным преобразованиям и экономическому росту, отмечает, что оптимизация бюджетных показателей достигается путем снижения расходов без учета неблагоприятных структурных и социальных последствий, выражающихся в первую очередь в падении инвестиций и уровня жизни и в конечном итоге оказывающих негативное воздействие на долгосрочную способность заемщика обслуживать свой долг. [7].

Внешние заимствования вызывают изменения политического процесса, определяющие фискальную политику государства: возможность занять ослабляет бюджетную дисциплину. Еще Кнут Викселл писал, что если выгоды от расходов

какого-то типа перевешивают издержки, то возможно финансировать эти расходы таким образом, что избиратели будут целиком за [8].

По словам Мартина Фильдштейна, только твердое бюджетное ограничение, означающее сбалансированный бюджет, может заставить политиков задумываться над тем, оправдывают ли выгоды издержки [8, с. 7]. Долг снижает фискальную гибкость правительства. Если небольшой долг имеет незначительные отрицательные последствия, а крупный долг представляется дорогим, то правительство с небольшим долгом будет ограничено в своей реакции на призывы увеличить расходы или снизить налоги.

Проблемы внешней задолженности часто усиливаются тенденцией к росту международной мобильности капитала. Бумы кредитования и крупные вливания капитала в экономики стран-заемщиков с их несовершенными финансовыми системами, слабой макроэкономической политикой и корпоративным управлением провоцируют валютные и долговые кризисы. Поступление внешних факторов производственного развития в национальную экономику порождает обратный отток экономических ресурсов в форме выплаты начисленных процентов, перевода предпринимательской прибыли, погашения основной части внешнего долга. По размерам эти платежи зависят от масштабов использования заемного капитала и могут поглощать значительную часть валютных поступлений. Подавляющая их часть идет за счет экспорта товаров. В результате этого происходит зависимость страны от импорта многих видов продукции, в том числе стратегического значения, продовольственных товаров. Высокая степень зависимости от поставок отдельных видов продукции из одной страны или группы стран (например, по продовольствию) позволяет данным странам использовать эту зависимость для политического давления на другие страны, навязывая экономическую политику и условия осуществления внешнеэкономических связей.

Проблемы государства, решаемые с помощью внешних заимствований, носят не только экономический, но и социальный, и политический характер, так как связаны с вопросами национальной безопасности. Основным условием использования кредитных ресурсов в долгосрочном периоде является низкий уровень инфляции и обесценивание национальной валюты, если кредит передается в иностранной валюте. Влияние обменного курса может свести к минимуму рентабельность заемного капитала, в случае резкого скачка курса иностранных валют по отношению к национальной валюте, а также повышение или понижение процентных ставок уменьшает полученную прибыль заемщика.

Неэффективное использование внешних заимствований ведет к росту дополнительных издержек. К ним относятся: замедление темпов экономического роста страны-заемщика; ухудшение условий внешней торговли; ухудшение платежного баланса; ослабление национальной валюты: уменьшение официальных валютных резервов; перекладывание долгового бремени на будущие поколения; экономическая и

политическая зависимость страны-заемщика от кредитующей страны. Высокий уровень внешней задолженности ставит под сомнение возможность проводить вполне самостоятельную внешнюю политику с полным учетом собственных национальных интересов, поскольку страна вынуждена постоянно оглядываться на ведущие страны-кредиторы.

Проблема внешней задолженности часто усугубляется нецелевым использованием предоставленных кредитов, что обусловлено несовершенством организационной и правовой системы государственных заимствований. Здесь можно выделить три основные проблемы:

- низкая эффективность институциональных механизмов контроля за внешним долгом;
- разрозненность и недостаточная полнота учета объема внешней задолженности и программы ее обслуживания;
- слабое взаимодействие органов государственной власти, ответственных за проведение политики заимствований и управления долгом.

В связи с этим необходима эффективная система управления процессом привлечения и использования внешних заимствований. Механизм управления предполагает формирование оптимальной структуры внешних заимствований; повышение эффективности использования привлеченных средств; диверсификацию долгового портфеля; формирование сбалансированности структуры внешнего долга.

Следует формировать оптимальную структуру внешних заимствований, которая предполагает введение практики оценки и управления рисками внешнего государственного заимствования (в частности, рисками колебаний валютных курсов и процентных ставок) наряду с учетом и оценкой альтернативных форм внешнего государственного заимствования. Выработка стратегии заимствований и определение критериев отбора проектов, финансируемых международными организациями, позволит отсекаать или откладывать на более поздние сроки некоторые займы, не решающие первоочередных общегосударственных инвестиционных и инфраструктурных задач. Для достижения этой цели важно объединение усилий законодательной и исполнительной ветвей власти.

Улучшение организационной работы по проработке проектов позволит сократить сроки и затраты на этом этапе. Определение структуры привлекаемых иностранных заемных средств по видам и по источникам финансирования, исходя из целей экономической безопасности и в соответствии с общей стратегией внешней политики, позволит соотносить показатели внешних задолженностей с расчетно-допустимыми и прогнозировать желательную величину внешнего долга, а также возможные последствия при изменениях внутренней экономической среды. Любое государство должно жить по средствам. Это значит, что оно обязано обеспечивать сбалансированность своего бюджета. Если оно прибегает к заимствованиям, то они должны направляться не на пенсии и выплаты зарплаты в бюджетной сфере, а на нужды развития, на

поддержку высокоэффективных инвестиций, отдача от которых гарантирует погашение долга, - справедливо заметил Е.Ясин [9].

Использование заемных средств на макро- и микроуровне должно осуществляться рационально, при этом необходимо просчитывать экономическую эффективность от привлечения кредитов и займов не только правительством, но и коммерческими предприятиями, для чего необходимо проведение исследовательских работ с привлечением квалифицированных специалистов, способных дать реальные расчеты в потребности кредитов и их правильного инвестирования.

Целями анализа эффективности использования заемных средств из внешних источников должны быть:

- наиболее целесообразное и практичное расходование и возврат кредитных ресурсов для расширения производства в целом;
- накопление капитала для реинвестирования в производство и обращение скорейшего обновления основных фондов;
- привлечение при помощи прогрессивных методов управления и организации новейших технологий и других инноваций, передаваемых иностранными партнерами на договорной основе;
- увеличение конкурентоспособности и импортозамещения при производстве на национальных предприятиях.

Механизм привлечения внешних заимствований должен способствовать реальному вложению финансовых и материальных ресурсов в национальную экономику, а не создавать условия для скупки за бесценок части национального богатства. Таким образом, принимая меры к привлечению внешних займов в экономику, необходимо регулировать этот процесс так, чтобы соблюдались национальные интересы и иностранные кредиторы, вкладывая минимальные средства, не могли устанавливать контроль над целыми отраслями отечественного производства.

Для сдерживания роста номинального государственного долга ежегодный объем вновь привлекаемых иностранных кредитов и займов должен примерно соответствовать размерам ежегодного погашения внешнего долга (текущим выплатам основного долга), а не суммарным платежам не только по погашению, но и обслуживанию внешнего долга. В этом случае для оценки следует использовать показатели: нормы обслуживания долга, Долг/ Экспорт, Долг/ВВП, установив для них жесткие максимальные уровни.

С увеличением абсолютного объема привлекаемых средств на долгосрочной основе необходимо установить наблюдение и контроль за структурой внешней задолженности, включающей: устранение скученности платежей, диверсификацию долга по валютному составу, улучшение кредитного рейтинга и снижение ставки заимствования. Инструментом при этом должны стать составление графиков выплаты обязательств и осуществление предварительных выплат по займам и кредитам. У каждого проекта имеются пиковые годы, на которые приходится максимальный объем обязательств. Если отдельный заемщик это может выдержать, то для государства оно чревато социальными и экономическими

потрясениями, связанными с искусственным уходом экономической среды в эти годы. Поэтому система предварительных выплат должна распределять бремя выплат процентов равномерно по годам.

В настоящее время в нашей стране сложилась ситуация, когда Республика Казахстан, с одной стороны, инвестирует через Национальный фонд финансовые ресурсы на мировые фондовые рынки и рынки ссудных капиталов, а с другой - привлекает внешние займы. При этом доходность по активам Национального фонда, инвестированным в различные финансовые инструменты, ниже, чем средневзвешенная процентная ставка по привлекаемым займам, что в итоге формирует отрицательную маржу по производимым встречным операциям.

Продолжение подобной практики недопустимо в условиях, когда страна является нетто-кредитором. Сумма доходов, получаемых от операций с активами Национального фонда, должна превышать сумму расходов на обслуживание правительственного долга в данном периоде времени. Для выполнения этого условия необходимо сокращать размер правительственного долга и дефицита бюджета.

Наряду с этим на финансовом рынке страны все последние годы наблюдаются избыточная ликвидность и дефицит инструментов для инвестирования. Избыток ресурсов на отечественном финансовом рынке страны диктует необходимость переориентации политики государственных заимствований и заимствований предприятий-резидентов с внешних рынков на внутренний. Даже при менее выгодных условиях такая политика представляется более предпочтительной. Во-первых, это позволяет снизить проблему острого дефицита ликвидных инструментов на финансовом рынке страны. Во-вторых, средства, направляемые на обслуживание долга, будут оставаться в Казахстане, и работать на собственную экономику. При этом не следует руководствоваться жесткими административными мерами для переориентации корпоративных заемщиков на внутренний рынок, а использовать меры косвенного воздействия, например повышение уровня достаточной капитализации для банков.

Целесообразно диверсифицировать долговой портфель правительства посредством сокращения объема внешнего заимствования при постепенной переориентации на внутренние займы. В рамках данной политики следует решить ряд задач:

- постепенное сокращение размера дефицита республиканского бюджета и достижение сбалансированности бюджета с выходом на профицит в средне-срочной перспективе;
- определение оптимального размера правительственного долга в рамках политики по сбережению;
- снижение риска неисполнения обязательств и сглаживания пиков выплат по погашению долга в кратко- и среднесрочной перспективе;
- эффективное использование заемных средств путем прекращения практики использования средств внешних займов для финансирования программ технической помощи, направленных на

подготовку проектов нормативно-правовых актов, концепций и программ, разработку технико-экономического обоснования и проектной документации для инвестиционных проектов;

- прогнозирование фискальных рисков: изменение обменного курса тенге к доллару США, рост процентных ставок, недопоступление средств в Национальный фонд и принятие мер по снижению последствий их наступления;

- диверсификация портфеля внешних займов по валютам займов с целью снижения негативных последствий в случае изменения обменного курса тенге.

Для формирования сбалансированности структуры внешнего долга приоритет в области внешнего финансирования должен быть отдан привлечению связанных кредитов, предназначенных для финансирования конкретных проектов. Привлечение же средств, необходимых для финансирования текущих расходов бюджета, целесообразно осуществлять за счет выпуска внешних еврооблигационных займов со сроком обращения не менее десяти лет.

Следует придерживаться поэтапного эволюционного подхода к качественному изменению динамики государственного долга и системы приоритетов государственного заимствования. Данная мера обусловлена тем, что современное состояние основных параметров государственного долга, а также необходимость выполнения обязательств по срокам, формам и условиям перед кредиторами не позволяют одновременно повысить качество управления государственным долгом и соответствовать основным императивам государственного заимствования, поэтому целесообразно выделение краткосрочных приоритетных мероприятий, средне-

и долгосрочных программ снижения долговой нагрузки на экономику. Необходимо постепенно, по мере увеличения ресурсного обеспечения мероприятий по снижению долговой нагрузки на экономику, переходить от ограниченного селективного инвестирования к долгосрочному крупномасштабному инвестированию комплексных полифункциональных программ, рассчитанных на максимизацию массы прибыли и получение социально-экономического эффекта.

Литература:

1. Ипотечный кризис достиг Казахстана. <http://zakon.kz>
2. В Казахстане валовый внешний долг оценен в 123,2 млрд. долларов, сообщает Национальный банк РК. <http://www.kazblog.kz>
3. Общий объем внешних займов Казахстана в 2012г составит \$2,2 млрд. <http://ria.ru>
4. Экономическая теория: учеб./под ред.И.П. Николаевой. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006
5. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. В 2-х т. - М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2001. - С. 347
6. Азиатский финансовый кризис. <http://ekonomyks.ru>
7. Воложинская М.О. Импорт ссудного капитала и проблемы внешней задолженности России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 1999. С.10
8. Панзабекова А.Ж. Государственное регулирование внешних заимствований. <http://kisi/kz/img/docs>
9. Ясин Е. Функции государства в рыночной экономике // Вопросы экономики. - 1997.

УДК: 658.115(574)+336.61

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Баянова З.К., магистрант

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г.Караганда

Государственное участие в экономической жизни, направляемой рынком, невозможно без наличия определенных ресурсов. В конечном счете, главный ресурс, находящийся в распоряжении государства - это легитимная власть. Вместе с тем действия государства не сводятся только к непосредственному применению властных полномочий, оно берет на себя оказание услуг, которые связаны с естественной монополией или информационной асимметрией, и потому должно располагать трудовыми, материальными и денежными ресурсами для их производства и создавать условия для их эффективного использования.

Источником ресурсов может быть и прямое участие государства в рыночных сделках. Осуществляя производство, например, в условиях естественной монополии, государство обычно реализует продукцию, но по ценам более низким,

чем устанавливаемые в аналогичных условиях частной фирмой (в отличие от последней, государство чаще всего не стремится в получении монопольной ренты). Однако за счет выручки государственные организации возмещают затраты и могут в той или иной мере расширять производство. Причем в ряде случаев государственные организации намеренно устанавливают цены, не покрывающие издержек. Нередко это объясняется стремлением стимулировать потребление благ, обладающих особыми достоинствами (допустим, когда речь идет о посещении музеев). Субсидирование продаж может также быть нацелено и на предоставлении предметов первой необходимости для лиц с низкими доходами; в нашей стране примером служили ценообразование на жилищные и коммунальные услуги. Убыточность в подобной ситуации оправдывается перераспределительными

приоритетами, что предполагает избирательное, адресное предоставление льгот. Как бы то ни было, государство нуждается в средствах для финансирования субсидий.

Ещё большие потребности в средствах диктуются многими видами экономической активности государства, вообще не связанными с производством продукции и её реализацией на рынке.

Ясно, что основным источником денежных средств для государства служит налогообложение, то есть законодательно установленное изъятие части доходов населения или организаций. Мобилизуя ресурсы, государство обязано целенаправленно их использовать, выступая не просто в роли инстанции, обладающей полномочиями по регулированию, но и в качестве субъекта экономической деятельности, который сопоставляет расходы с доходами, стремится к эффективной концентрации своих ресурсов и т.д.

При рассмотрении государства в качестве субъекта экономической деятельности в поле зрения находится не только и не столько система политической организации общества, сколько специфический сектор экономики, располагающий определенным ресурсным потенциалом, разнообразными технологиями, оформленными взаимосвязями между людьми и организациями, механизмами подготовки принятия и реализации решений.

Экономический аспект функционирования государства предполагает концентрацию внимания на ресурсах, которыми оно распоряжается с целью выполнения возложенных на него функций. Совокупность ресурсов, находящихся в непосредственном распоряжении государства, и образует государственный сектор.

Легко видеть, что государственный сектор - это не только массив объектов, находящихся в собственности государства. Важнейшим видом ресурсов государства в рыночной экономике являются денежные средства. Соответственно ключевую роль среди компонентов государственного сектора играют государственные финансы, прежде всего государственный бюджет, его доходы и расходы. Достижение целей, стоящих перед государством, в рыночной экономике обычно определяется государственными расходами, необходимыми как для реализации перераспределительной функции, так и для производства общественных благ, причем не всегда полностью осуществляемого организациями, принадлежащими государству. Государственные расходы могут направляться и на финансирование необходимых государству видов продукции, работ и услуг, производимых частными предприятиями.

Экономическую активность современного государства принято рассматривать прежде всего с точки зрения целей, которым оно служит. В этом смысле различают три самостоятельные функции государства в целом и государственных финансов в частности: аллокационную, распределительную и стабилизационную.

Аллокационная функция выражается в корректировке аллокации ресурсов в экономике, если она недостаточно эффективна в силу изъянов рынка. Аллокационная функция выполняется в случае, когда государство с помощью налогов

ограничивается производство товаров с негативными внешними эффектами или с помощью субсидий способствует производству благ, обладающих особыми достоинствами. При помощи государственных финансов осуществляется концентрация ресурсов для производства большей части общественных благ, как прямо - в форме государственных инвестиций, так и посредством налоговых льгот и субсидий различным производителям.

Распределительная функция заключается в осуществлении перераспределительных процессов, в перемещении результатов экономической деятельности, доходов от одних индивидуумов к другим. Она проявляется, например, в выплате пособий нетрудоспособным и безработным за счет налогообложения состоятельных граждан.

При осуществлении каждой из этих функций государство, так или иначе, меняется направленность и масштабы финансовых потоков. Но если аллокационная функция касается скорее потоков между отраслями и организациями, формирующими и использующими доходы, то распределительная - между отдельными лицами. Так, финансирование организаций фундаментальной науки за счет налогообложения банков может служить примером реализации первой из функций, а финансирование нужд инвалидов за счет трудоспособной части населения - примером осуществления второй.

Стабилизационная функция государственных финансов обеспечивает поддержание макроэкономического равновесия. При этом степень государственного воздействия существенно зависит от характера и размера налогов, общественных расходов, государственного долга и способов его финансирования.

Приведенная классификация определяет и основные направления экономической политики государства. Следует учитывать тесную взаимосвязь указанных функций: политика перераспределения существенно образом сказывается на макроэкономической стабильности, а любые аллокационные действия имеют распределительный аспект. Например, государственная поддержка отрасли при прочих равных условиях повышает доходы её работников за счет занятых в других отраслях. Однако разграничение функций необходимо, чтобы четко определять и анализировать цели, которые могут достигаться на основе развития государственного сектора и различных вариантов использования его ресурсов. Исходя из сказанного, понятно, что масштабы государственного сектора характеризуются как размерами государственной собственности, так и объемом государственных доходов и расходов. В первом случае речь идет о запасе ресурсов, принадлежащих государству, во втором случае - о потоках собираемых и расходуемых средств.

В государственном секторе и в частном, аллокационные решения основываются на возможно более полном и точном определении компонентов расходов и их отдачи. Однако в государственном секторе осуществить адекватную

оценку намного сложнее, так как издержки и выгоды оцениваются с позиций не индивида, а всего общества, и чистая отдача, подлежащая максимизации, представляет собой разность между общественными выгодами и общественными издержками. Отсюда следует, что и компоненты

затрат, и круг получаемых результатов следует оценивать с учетом точек максимального отклонения как негативных, так и позитивных; в ряде случаев необходимо существенно корректировать рыночные цены, определяя компоненты затрат и результатов, не получающие рыночную оценку.

УДК 332.14(574)

ҚАЗАҚСТАН ӨНІРЛЕРІНІҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ НӘТИЖЕЛЕРІ

Баткеева Д. Р. ГМУ-11НП

*Қазақтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті, Қарағанды қ.*

Қазақстан ұлан байтақ кең аумақты алып жатыр. Мемлекеттік реттеу- бұл экономикада жүргізілетін процестердің мемлекеттің экономикалық саясатына бағыныстылығы. Экономиканы мемлекеттік реттеудің (ЭМР) нарықтық шаруашылық жағдайындағы мазмұны, қолданып жүрген әлеуметтік-экономикалық жүйені өзгерген жағдайға бейімдеу және тұрақтандыру мақсатында құқығы бар мемлекеттік мекемелер мен қоғамдық ұйымдарда жүзеге асырылатын заңдық, атқарушы және бақылау сипатындағы типтік шаралар жүйесі болып табылады.

Қазақстанда жүргізіліп жатқан экономикалық реформалар, оның әрбір өңірінде ірі кешендер мен шаруашылық субъектілерін құру бойынша экономиканы аумақтық ұйымдастыруға жаңа түбегейлі талаптар қояды. Әрбір өңірдің өз табиғи ұйымдық-құрылымдық ерекшелігі бар, оның әрбірінде өңірдің шаруашылық бейімін (профилін) айқындайтын өзіндік экономикалық және әлеуметтік жағдайы қалыптасады.

Рыноктық қатынастарға көшу үкіметті аумақтық дамуына жауапкершіліктен босатпайды, бірақ бұрынғы орталықтандырылған жүйемен салыстырғанда, саясаттағы акценттер өзгереді, аумақтық саясатты әзірлеу мен жүзеге асыруда жергілікті билік құқығы кеңейеді. [1, б.311]

Республиканың үлкен аумағында саралау тек табиғатты құрастырушыда ғана емес, әлеуметтік-экономикалық дамуда да орын алады. Қазақстанның әр аймағы әсіресе, табиғат ресурстарын игеруде, тұрғындардың әр түрлі жиілікпен орналасуы, қала мен ауыл тұрғындары үлесіндегі әртүрлі қатынастар өзінің айқындалған өндірістік мамандануына ие.

Қазақстанның өңірлік экономикасының мәселелерін шешу республиканың өндіргіш күштерін орналастырудың бас сызбасын әзірлеуді талап етіп, оған мыналарды ескеру қажет:

-экономиканы дамытудың оңтайлы аумақтық пропорцияларын айқындау;

-жалпы республикалық аумақтық еңбек бөлінісін жетілдіру негізінде өндірістің тиімділігін арттыруды қамтамасыз ету;

-Қазақстанның жекелеген өңірлерінің шаруашылықтарын қалыптастыру және өндіріс салаларының орналасуы мен экономикалық тұрғыдан тиімді дамуына қол жеткізу кіреді.

Мұндай тәсіл аумақты басқару проблемасын шешуде жемісті болуы мүмкін, өйткені ол жергілікті шаруашылықты қарқынды дамытуға, аймақтық экономиканы тұрақтандыруға мүмкіндік

береді.

Өңірдің әлеуметтік - экономикалық дамуын басқару аумақтың нақты өзін-өзі басқаруы, өңірлік ұтымды басқарудың саналы орталықтандырылып жүргізілуімен байланыстырылады.

Аймақтық саясатты қалыптастыру негізінде оңтайландыру мен елдің өндіргіш күшін орналастырудың объективті қажеттілігі жатыр. Оның мәні мемлекет пен аймақтың мүдделерінің ұтымды ұштасуында, экономикалық өсудің аймақтық факторын тиімді пайдалану үшін жағдай жасауда, тұрғындардың өмір сүру деңгейін көтеруде және экологиялық қауіпсіздікті сауықтандырумен қорытындыланады.

Шығыс Қазақстан өңірінде, соның негізінде бірқатар өнеркәсіп тораптары қалыптасқан, бірнеше ірі түсті металлургия кәсіпорындары жұмыс істейді.

Ал Солтүстік-Шығыс Қазақстан ауданның шаруашылық бейіні (профиль) түсті және қара металлургия, көмір өнеркәсібі, электрэнергетикасы, мұнай өңдеу, жеңіл және тамақ өнеркәсібі сияқты салаларды айқындайды.

Солтүстік Қазақстан темір рудасының, отқа төзімді материалдардың аса бай қорына және алюмин мен полиметалл рудаларының маңызды қорларына иелік етеді.

Орталық Қазақстан өңірдің шаруашылық бейіні (профилі) алуан. Бұл өңірде көмір және химия өнеркәсібі, түсті және қара металлургия, ауылшаруашылық машинасын жасау, ауылшаруашылығы, жеңіл және тамақ өнеркәсібі жақсы дамыған.

Оңтүстік-Шығыс Қазақстан республиканың аграрлық секторында айтарлықтай рөл атқарады. Табиғи жағдай, еңбек ресурстарының болуы және тиімді географиялық жағдайы өңірдің техникалық дақылдар өндіруге және республиканың солтүстік, солтүстік-шығыс және шығыс өңірлеріне және Сібірге оларды өткізу үшін көкөніс, жеміс-жидектер өсіруге мамандануға оң ықпал етеді.

Оңтүстік Қазақстан өңірдің барлық салаларының қалыптаты жұмыс істеуі мемлекет тарапынан бүкіл өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымдарды пропорционал дамытуды, көлік-экономикалық байланыстарды кеңейтуді талап етеді.

Солтүстік-Батыс Қазақстан өңірдің өндіргіш күштерін дамыту таукен руда, химия, мұнай өңдеу өнеркәсібін дамытумен байланысты болады. Мал шаруашылығы және дәнді дақылдар өсіру түбегейлі

рөл атқарады.

Оңтүстік-Батыс Қазақстанның бұл өңірде мұнай мен газдың жаңа кен орындарын ашу міндеттері тұр. Осымен байланысты терең скважиналарды бұрғылау жұмыстарын жүзеге асыру қажеттілігі пайда болды, бұл өз кезегінде үлкен капитал жұмсауды талап етеді. [2, б.219]

Мемлекеттің аймақты басқару мәні ресми құжаттарда көрсетілген. Оның ішінде, бюджеттік, салықтық саясат пен олардың мамандануын қалыптастыру жайғасымындағы аймақтың тұрпаттануын құрайтын негізде 1996 жылғы 9 қыркүйектегі Үкімет Қаулысымен "ҚР-ның аймақтық саясатының ұжырымдамасында" мақұлдаған.

Осы Тұжырымдаманың бастапқы алғышартында былай деп пайымдалады: "әлеуметтік-экономикалық дамудың деңгейі бойынша өңірлерді саралау... тұрғындардың өмір сүру деңгейі мен сапасы бойынша тереңдейді", тоқыраудағы шағын және орта қалалардың, алыстағы аудандық ауылдардың және т.б. проблемалары қайшылық тудырады.

Мемлекеттік қолдауды талап ететін, жағдайлары өте төмен қалалардың тізімінде, тоқыраулы қалаларға - Жаңатас, Приозерск, Алға, Кентау, Текелі қалаларын енгізген. 50 мыңға дейін тұрғындары бар шағын қалаларда (елде олардың саны 60) көші-қон икемділігі жоғары, еңбек рыногының инфроқұрылымы дамымаған. Тоқыраулы қалаларда қалыпты өндірісті қамтамасыз ету әлі де мүмкін емес, ауру адамдардың өлім-жітімінің саны жоғары, жұмыссыздық деңгейі ортадан асады, ал азық-түлік өнімдерін негізгі тұтынудың ең аз деңгейіне есептелген өмір сүру минимумының көлемі өте төмен.

Өңірлік саясаттың тұжырымдамасы оны үш кезеңде қарастыруды көздейді.

I кезең - 1998-2000 жж.

1. Өңірлік біршама тәуелсіздігін қамтамасыз етуге тиісті, саяси, экономикалық, экологиялық және құқықтық сипаттағы шаралар кешенін әзірлеу.

2. Экономикалық тоқыраулық жағдайын және артта қалған өңірлердің әлеуметтік аясын дамытуды жеңуге бағытталған, мемлекеттің макроэкономикалық саясатының жалпы стратегиялық жағдайына сәйкес аумақтық басымдылықты негіздеу.

3. Елдің барлық аумағындағы экономиканы мемлекеттік ынталандырумен кейбір өңірлерді іріктемелі мемлекеттік қолдаудың ұштастырылуы.

II кезең - 2001-2010 жж.

Шешілетін міндеттердің әрі қарай тереңдетілуі:

1. Еңбек және капиталдың, институционалдық және рыноктық инфроқұрылымның өңірлік және жалпы мемлекеттік дамуы мен нығаюы.

2. Шағын және орта қалалардағы шаруашылықты қолдау және қайта құрылымдау, олардың экономикасын дағдарыстан шығару проблемаларын және әлеуметтік - экономикалық дамуын бірінші дәрежеде шешу.

3. Артта қалған ауылдар мен селолардың өркендеуі үшін материалдық негіздерін құру.

III кезең - 2011-2030 жж.

1. Экономиканың өңірлік кеңістікті құрылымын қалыптастыру. Оның аумақтық ұжымдарын жетілдіру, аймақтық шаруашылықтың салаларлық және ішкі салалық үйлесімсіздігін бірте-бірте жұмсарту, өңіраралық инфроқұрылымдар құру.

2. Өндірістік кешеннің ресурстық - шикізаттық теңдестігін қамтамасыз ету, экологиялық және экономикалық теңдестікті сақтау, әлеуметтік-экономикалық және аумақтың табиғи ресурстарын одан гөрі тиімдірек пайдалану.

3. Өңірлер бойынша өмір сүру деңгейі мен сапасының ақталмаған айырмашылықтарын теңестіру, экономиканың тоқырау жағдайын жену және әлсіз дамыған аймақтардағы әлеуметтік аяны игеру.

Осындай жағдайларда дағдарыстан шығудың аймақтық шаралары республиканың стратегиялық және жалпы мемлекеттік мүдделерді ескеретін, оң жақтарын айқындайтын, облыстар мен аудандардың әлеуметтік - экономикалық өмірінің деңгейін бірте-бірте теңестіруге алып келетіндей болуы тиіс. Және кез-келген жағдайда халық шаруашылығының маңызды салаларымен біз қалай қатынасамыз, яғни "суға кеткенді құтқару суға кететіннің шаруасы" қағидасы бойынша істі жүргізуге тырысамыз. Салалық және аймақтық деңгейіндегі шаралардың сәйкессіздігі аймақтардағы халықтың тұрмыстық деңгейі көрсеткіштерінің түрлі болуын арттырады. Аймақтық қайта өндіру мен әлеуметтік - шаруашылық үрдістерді басқарудың ғылыми негізделген механизмін жасап шығару және жіберген қателерді түзету қажет.

Осыдан келіп, республиканың әрбір өңірінде экономикалық, ұйымдық және әлеуметтік факторлар мен құбылыстарды жиынтық түрде зерттеу қажеттілігі туындайды. Әр өңірдің өзіндік табиғи, ұйымдық-құрылымдық ерекшелігі бар, әрбірінің өңірдің шаруашылық бейінін айқындайтын экономикалық және әлеуметтік қалыптасу жағдайы да өзгеше. [3, б.102]

Қазақстанның жекелеген өңірлерінің шаруашылықтарын қалыптастыруға және өндіріс салаларын орналастыруға, экономикалық жағынан тиімді дамуына қол жеткізу.

Сонымен қорытындылап, түйіндей келе мен аймақтық мәселелерді шешуге бағытталған орталық басқару органдарының функционалды міндеттерінің негізгі бағытын көрсетуді жөн деп санаймын. Олар, менің ойымша, келесіде:

- жалпы мемлекеттік аймақтық саясат тұжырымдамасын біртіндеп іске асыру;

- республиканың артта қалған аудандары, тоқыраған шағын және орташа қалалары үшін қажетті режимінің әдістері мен механизмдердің бар күш - қуатын пайдалану;

- жергілікті өкілді (атқарушы) органдарға тапсыру мақсатымен орталық басқару органдардың функциялардың құрамын анықтау, бұл жергілікті өзін-өзі басқарудың эволюциялылығын қамтамасыз етеді;

- бюджеттер арасындағы табыстарды бөлудің ұзақ мерзімдік нормативтерінің деңгейін ғылыми негіздеу және анықтау;

- жергілікті табиғи - экономикалық,

инфрақұрылымдық және әлеуметтік интеллектуалды ерекшеліктерін ескере отырып арнайы экономикалық аймақтарды құрудың алғышарттарын дұрыс анықтау.

Әдебиеттер:

1. Алимбаева А.А., Утешев С.Б., Ахметов С.Н., Таубаев А.А. Региональная социально-экономическая система. - Караганда: Санат, 2002, Том 2. - 409 с.
2. А.С. Әбдрахманова. Экономиканы

мемлекеттік реттеу. Оқу құралы, Алматы: Экономика, 2008 - 251с.

3. Саткалиев М.А. Сущность и содержание финансовых ресурсов региона. //Экономические реформы: Особенности переходного периода./ Сб. Научных трудов под ред. Мамыров М.К. - Алматы: Экономика, 1999. - 70-76 с.

4. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку (Под ред. Сидоровича А.В.). М.: 2005.

УДК:364.463

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ В КАРАГАНДИНСКОМ РЕГИОНЕ

Бондарик О.В., магистрант 2-го года обучения

*Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г.Караганда*

В данной научной статье будут рассмотрены 5 различных предприятий оказывающие информационные услуги по Карагандинской области.

АО "Казакхтелеком" - предоставляет следующие услуги:

Интернет - АО "Казакхтелеком" прочно завоевал звание самого крупного и серьезного провайдера услуг сети Интернет, располагающего сегодня самыми значительными ресурсами доступа в Глобальную сеть в Казахстане. Доступ к сети Интернет предоставляется клиентам с использованием современных про-водных технологий ADSL, DialUp, ISDN и беспроводных - CDMA и Wi-Fi. Широкополосная система доступа ADSL (AsymmetricDigitalSubscriberLine) - "Асимметричная цифровая абонентская линия" - новая технология одновре-менной передачи голоса и данных по обычным "медным" телефонным каналам. Для подключения может использоваться уже существующая те-лефонная линия. У абонента устанавливается сплиттер (разделитель сигнала), к которому подключается телефон и ADSL-модем

(роутер). Абонент может пользоваться телефоном, факсом и даже обычным аналоговым модемом одновременно с работой в Интернете по ADSL. По сравнению с системами спутникового и беспроводного доступа, ADSL дает более высокое качество соединения, близкое к качеству волоконно-оптических линий. По сравнению с проводными выделенными каналами для ADSL не требуется изыскивать свободную медную пару.[2] Услуга "Megaline" - услуга широкополосного доступа к сети Интернет по технологии ADSL. Дополнительные услуги, оказываемые при предоставлении услуги "Megaline" представлены в таблице №1.

MegalineWi-Fi - беспроводный доступ к сети Интернет.

Услуга MegalineWi-Fi предоставляет возможность пользователям ноутбуков, карманных персональных компьютеров и смартфонов, имеющих порт Wi-Fi, получить беспроводный доступ в сеть Интернет. Оплата услуги MegalineWi-Fi производится посредством предоплаченной карты Tarlan + по тарифам услуги "Зона Интернет".

Таблица №1

Дополнительные услуги, оказываемые при предоставлении услуги "Megaline"

Виды услуг	Размер единовременной платы, в тенге с учётом НДС
Переоформление договора на предоставление услуг телекоммуникаций	бесплатно
Перенос точки подключения	бесплатно
Возобновление доступа к сети Интернет	бесплатно
Восстановление доступа к сети Интернет:	
в период до шести месяцев после даты расторжения договора	бесплатно
в период от семи до 12 месяцев после даты расторжения договора	705,60
Переход пользователя с одного тарифного плана услуги «Megaline» на другой:	
с повышением пропускной способности порта	бесплатно

Преимущества Wi-Fi - это отсутствие проводов; мобильность.

DialUp - доступ по коммутируемой телефонной линии. "Зона Интернет" открыла возможность пользоваться ресурсами Интернета любому клиенту, имеющему телефон и компьютер с модемом, в какой бы точке Казахстана он не находился.

Хранение WWW-страниц (WEB-Hosting - виртуальный хостинг) - это аренда определенной части дискового пространства на сервере, подключенном к сети Интернет, с возможностью использования установленного программного обеспечения.

Co-location - услуга по размещению оборудования клиента на собственной технологической площадке.

iDNet - с целью максимального удовлетворения растущих потребностей по-требителей в доступных высокоскоростных соединениях для передачи данных АО "Казахтелеком" внедрил принципиально новую услугу широкополосного доступа в Интернет для физических лиц по технологии FTTH (Fibertothehome - оптоволокно до дома/квартиры) предоставляемую по бренду iDNet. Технология FTTH, являющаяся одной из самых перспективных современных технологий для построения сетей абонентского доступа, позволяет предоставлять полный пакет услуг "из одной розетки": iDTV (интерактивное телевидение), iDPhone (услуги телефонии) и iDNet (широкополосный доступ в Интернет).

iDPhone - это новые возможности телефонии, организованные по сетям передачи данных на основе протокола SIP. Главное условие для использования услуги - это подключение к широкополосному доступу в Интернет по тарифным планам "Megaline/iDNetHit"/ "Megaline/iDNetLight"/ "Megaline/iDNet Turbo"/ "Megaline/iDNetTurboLight"/ "MegalineTurboPlus". SIP-платформа дает возможность для предоставления множества мультимедийных услуг абонентам широкополосных сетей (включая беспроводные) с применением соответствующих абонентских терминалов и устройств интегрированного доступа, работающих в сети NGN (NextGenerationNetwork).

Услуги на базе SIP-платформы позволяют оптимизировать затраты на по-строение производственной связи, не только в масштабах одного офиса, но и по всему Казахстану. Одним из преимуществ данной услуги является масштабируемость и гибкость телекоммуникационного решения, при котором обеспечивается возможность в короткие сроки перенести либо развернуть производственную (офисную) сеть с сохранением нумерации и всех пользовательских настроек. Нужно просто подключиться к услугам передачи данных.

Управление всем спектром услуг и лицевого счетом нового вида телефонии осуществляется через удобный веб-портал. Услуги на базе SIP-платформы рассчитаны на все целевые группы пользователей: корпорации, малый и средний бизнес, а также физические лица.

Это значит, что поверх широкополосного доступа в интернет будет предос-тавляться единый номер - независимо от того, где находится пользователь - в Казахстане или за рубежом. Пользователь при наличии интернета всегда сможет воспользоваться Алматинским или Астанинским номером, независи-мо от того, где он находится, и получить доступ к своему голосовому или поч-товому ящику. Также эта услуга предоставляет широкие возможности для ма-лого и среднего бизнеса. Посредством ее можно организовать виртуальную ми-ни-АТС с единой сетью и нумерацией. Данная услуга позволяет не чувствовать разницы между фиксированным и мобильным телефоном.

iDTV - Преимущества услуги интерактивного телевидения iDTV заключа-ются в интерактивности, которой не хватает традиционным телевизионным технологиям вещания, она дает возможность передачи информации в обе сто-роны услуги и абонента, в частности, предоставление абоненту возможности управления контентом (выбор программы передач, видео по требованию, пауза, перемотка). "Смотреть то, что хочу" - возможность, предоставляемая традиционным платным ТВ, уже не устраивает современных пользователей, которым требуется возможность "смотреть, когда хочу".[1]

Таблица №2

Стоимость подключения новых телефонов

Вид услуги	Тарифы AsiaBell, в тенге	Обычная стоимость, в тенге	Примечание
Подключение телефонных линий	23550	27360	Цена ниже на 14%
Строительство кабельного ввода в здание	Требуется дополнительное обследование		
Абон.плата за телефон Пакет дополнительных услуг (10 услуг**)	785 Бесплатно!	866,4 от 1000 тенге и выше	Цена ниже на 10% Удобный сервис без дополнительной оплаты
100 минут в месяц повременки на каждый телефон	Бесплатно!	72	100 минут входят в стоимость абон.платы
Разговоры внутри города с абонентами сети AsiaBell	Бесплатно!	0,72 тенге /мин.	Вы можете разговаривать свободно, не ограничивая себя
Разговоры внутри города с абонентами других городских станций.	0,54 тенге/мин	0,72 тенге/мин.	Цена ниже на 25%

Компания "AsiaBell"-предоставляет услуги телефонии и доступа в Интернет коммерческим организациям и физическим лицам. Кроме традиционных услуг телефонной связи, в сети "AsiaBell" предлагаются такие современные сервисы, как ISDN, видеоконференции, CENTREX и другие услуги. Для более подробного изучения стоимости подключения новых телефонов по тарифам "AsiaBell" следует изучить таблицу №2.

Перечень БЕСПЛАТНО предоставляемых услуг:

Сокращенный набор номера. Если клиент часто звонит по телефону по одним и тем же номерам, то каждый из них можно закодировать двумя цифрами от 00 до 99 (записная книжка). Это даст возможность набирать определенный номер телефона (в том числе междугородний и международный) нажатием всего четырех кнопок.

Горячая линия (с задержкой). Пользователю очень часто приходится звонить по одному и тому же номеру. Воспользовавшись данной услугой, клиент сможет, подняв трубку и не набирая номер, через 5 секунд соединится с запрограммированным номером телефона.

Трехсторонняя конференцсвязь. Услуга позволяет присоединить третьего участника к телефонному разговору. Все три участника могут разговаривать и слышать своих собеседников синхронно. При этом партнеры могут быть и междугородними абонентами.

Интернет. "AsiaBell" предлагает своим Абонентам гибкую тарифную политику с учетом индивидуальных потребностей, оперативное принятие решений, высокий уровень сервиса и весь набор услуг связи в одном месте.

Преимущества "выделенного" доступа в Интернет от "AsiaBell":

1. Супер-скорость - от 128 Кбит до 8 Мбит в секунду!
2. Нет необходимости прокладывать какие-либо дополнительные провода!
3. Самая высокая надежность и качество!
4. Подключение в течение 1 дня!
5. Конкурентные цены!
6. Скидки за подключение абонентам "AsiaBell"!

"Вкусный Интернет" - это услуга беспроводного высокоскоростного доступа в Интернет по технологии Wi-Fi, при помощи которой, вы получаете возможность общаться с коллегами и друзьями, получать и отправлять необходимую информацию по e-mail при помощи своих ноутбуков и I-pod.

Для того чтобы войти во всемирную паутину достаточно иметь ноутбук или любое мобильное устройство, поддерживающее технологию Wi-Fi.

Ограничения: единственная в Казахстане сеть точек доступа Wi-Fi без ограничений по скорости.

Услуга распространяется на web, e-mail, ICQ, VPN. Имеются ограничения по загрузке файлов.

VPN - виртуальные частные сети применяются для создания безопасных и надежных каналов, связывающих локальные сети и обеспечивающих доступ к ним пользователей, постоянно меняющих свое географическое местоположение, либо находящихся в удаленных друг от друга точках (разные части города, разные здания, кабинеты).

Преимущества VPN и выгоды для клиента - высокая скорость подключения, гарантированная полоса пропускания виртуальных каналов связи, отсутствие оплаты за кабельные линии, соединяющие локальные сети, более экономичное, надежное и безопасное решение для создания VPN

Применение VPN-доступа уменьшит затраты на закупку, монтаж и конфигурирование серверов удаленного доступа и модемов, сетевое оборудование, управление клиентским программным обеспечением, контроль трафика удаленного доступа, телефонные соединения, количество высококвалифицированных сетевых администраторов.

AERO - это сеть высокоскоростного, беспроводного и мобильного доступа к сети Интернет по технологии 4G MobileWi MAX. Термин 4G обозначает четвертое поколение сотовых беспроводных стандартов. Он является последователем группы стандартов 2 и 3 поколения. Номер поколения в целом обозначает фундаментальную смену принципов услуги, при этом не имеющего обратной совместимости с предыдущими технологиями и частотами.

Стандарт первого поколения 1G появился как определение аналоговой сети в 1981 году.

Стандарт связи 2G был оформлен в 1992 году, являясь при этом цифровой системой с коммутацией каналов (наиболее распространенная в мире сеть 2G - GSM).

Этот стандарт позже был развит для поддержки услуг мультимедиа со скоростью передачи минимум 200Кбит/с в 2002 году, сохранив при этом частично принцип канальной коммутации и получив название 3G.

В скором времени появился термин 4G, который обозначает сеть с полностью пакетной коммутацией на основе IP-протокола на базе мультиспектральной среды передачи, обеспечивающей мобильный доступ на скорости до 1 Гбит/с.

От систем 4G ожидается, что они будут всеобъемлющим и безопасным решением исключительно на базе IP-протокола, при помощи которого пользователи смогут получать такие сервисы, как телефония, высокоскоростной доступ в Интернет, потоковые приложения мультимедиа и т.д.

В целом, термин 4G определяется стандартом IMT-Advanced, который определен Сектором радиосвязи Международного Союза Электросвязи (МСЭ-Р).

Для подключения к AERO не требуется каких-либо проводов, нужен только специальный модем, который можно выбрать и приобрести у нас. Линейка различных тарифных планов позволит Вам выбрать наиболее удобный вариант.

MobileWimax-Стандарт IEEE 802.16e-2005, известный как MobileWiMAX, является описанием мобильного широкополосного беспроводного доступа, обеспечивая при этом пиковые скорости передачи данных до 128 Мбит/с на получение и до 56 Мбит/с на отправку при ширине канала в 20МГц.

Этот стандарт находится в стадии развития до уровня IEEE 802.16m, который соответствует критериям IMT-Advanced, когда будет

обеспечиваться скоростью до 1 Гбит/с для стационарных пользователей и до 100 Мбит/с для стационарных.

Первое в мире внедрение MobileWimax под брендом WiBro было осуществлено в Сеуле, Южная Корея 30 июня 2006 года.

Первая коммерческая сеть MobileWimax была запущена под брендом AERO в Караганде, Казахстан 09 декабря 2008 года.

Коммерческая скорость доступа тарифных планов в зоне покрытия сети AERO сегодня достигает 5 Мбит/с, с дальнейшим увеличением до 10 Мбит/с.

Благодаря AERO Вы можете быть online всегда и везде, где есть зона покрытия сети.

Карта покрытия Караганды - <http://aero.com.kz/gu/map>

Тарифные планы:

1. Home. Предусмотрено ограничение скорости до 128 Кбит/с в случае превышения ежемесячного объема входящего трафика 30 Гб, при этом в HOME LITE учитывается внешний и казахстанский трафик в сумме, в HOME учитывается только внешний трафик.

2. Есоном. При достижении ежемесячного объема входящего трафика производится снижение скорости соединения до 128 Кбит/с у абонентов тарифных планов Есоном-LITE и Есоном-2048(12Гбайт). Для тарифных планов Есоном-2048(19 Гбайт) и Есоном-2048(39 Гбайт), скорость понижается до 256 Кбит/с. При достижении у Есоном-4096 лимита ежемесячного объема, скорость снижается до 512 Кбит/с.

3. Business. После превышения ежемесячного объема входящего трафика плата за каждый Мбайт - 2,5 тг (в т.ч НДС).

- АлмаТВ" - предоставляет доступ к сети интернет на следующих условиях:

- всегда свободный телефон. Кабельный модем, через который осуществляется подключение, работает независимо от телефонной линии. Это значит, что можно одновременно пользоваться Интернетом, смотреть телевизор и звонить родным, друзьям и знакомым.

- мгновенный доступ к ресурсам Интернет. Компьютер, подключенный к Интернету через нашу кабельную сеть, постоянно находится в режиме on-line. Нет необходимости тратить время на дозвон для соединения с провайдером.

- простота подключения. Вам не нужно повторно прокладывать кабель, если ваша квартира уже подключена к сети АЛМА-ТВ.

- устойчивое соединение на постоянной скорости. Выбирайте нужную скорость.

- полное отсутствие ограничения на используемый Интернет-трафик. Услуга предоставляется в формате "unlimited" (без учета трафика).

- доступные цены и удобная система оплаты. Выгодный тарифный план GiG (таблица №3) с условием приобретения модема в собственность предлагается физическим лицам. Для индивидуальных предпринимателей предусмотрена группа тарифных планов "Smallbusiness". Корпоративным клиентам предоставляются специальные тарифные планы - группа "Бизнес".

Таблица №3

Абонентская плата

Тарифный план GiG			
Тарифный план	Скорость доступа на внешние ресурсы	Скорость доступа на внутренние ресурсы	Абонентская плата, тенге
60 GiG	до 300 Кбит/сек	до 500 Кбит/сек	1 850
120 GiG	до 600 Кбит/сек	до 1000 Кбит/сек	3 500
240 GiG	до 1500 Кбит/сек	до 2500 Кбит/сек	4 200
480 GiG	до 2500 Кбит/сек	до 3500 Кбит/сек	8 200

Тарифы действительны при условии приобретения модема Docusis в собственность (стоимость модема 5 950 тенге).[3]

"Beeline" предлагает абонентам новую услугу - подключение квартир к сети Интернет на скорости до 20 Мбит/с. Проводной доступ в Интернет осуществляется по современной оптоволоконной технологии. Такая технология передачи данных обеспечивает скорость доступа к сети Интернет до 100 Мбит/с.

Преимуществами услуги Интернет дома - это высокая скорость передачи данных до 50 Мб/с; "Безлимитные" тарифные планы - от 3600 тенге на скорости до 50 Мб/с; "Скоростные" тарифные планы - от 2000 тенге; бесплатное подключение без модема; подключение в течение 2 дней; свободная телефонная линия; собственная магистраль

соединения с сетью Интернет; круглосуточная поддержка клиентов; удобный Личный кабинет; добровольная блокировка до 90 дней бесплатно; смена тарифного плана в течение месяца; сохранение остатка трафика предыдущего периода; множество различных способов оплаты.[4]

Исходя из вышеизложенного материала и мнений множества пользователей, можно сделать вывод, что в настоящее время наиболее качественные услуги по относительно выгодным тарифам оказывает АО "Казахтелеком". Но все же на этом рынке начинает просматриваться конкуренция в лице "Beeline" со своим новым продуктом "интернет для дома". И "Аеро" с прогрессивной технологией WiMAX.

Литература:

1. <http://www.megaline.kz/>
2. <http://www.telecom.kz>

3. www.profit.kz
4. <http://internet-doma.vcentre.kz/>

УДК 004/42(075.8)

ПРИМЕНЕНИЕ БАЗ ЗНАНИЙ В ОБУЧАЮЩЕМ ПРОЦЕССЕ

Дуйсенбеков Б. Д., магистрант второго
года обучения по программе УШОС

*Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

Любое обучение направлено на приобретение определенных знаний в какой-либо области. Фактически, процесс обучения является процессом транс-фера знаний от источника знаний к потребителю знаний. Наряду с классическим способом обучения - при помощи преподавателя, еще в 60-х годах XX века началось использование компьютеров и информационных технологий в образовательном процессе. Современное развитие компьютерной техники и различных мультимедийных и коммуникационных технологий сделало возможным использование персональных компьютеров для обучения практически неограниченной. При этом компьютеры могут выступать как во вспомогательной роли при обучении с преподавателем, что делает процесс обучения еще более эффективным, так и в роли самостоятельного обучающего средства.

Поскольку обучающий процесс является процессом передачи знаний, логически можно предположить, что любая электронная обучающая программа должна иметь некую базу знаний, в которой эти знания сконцентрированы. В большинстве современных программ знания представлены в виде теоретического материала в форме текста, графики, формул и т.д. Примеров применения непосредственно баз знаний, в прямом понимании термина "база знаний" с позиции искусственного интеллекта, на данный момент практически нет. Прежде всего, это связано с нерешенностью вопроса представления знаний. Суть данного вопроса состоит в том, что необходимо создать некую модель или концепцию хранения знаний, чтобы компьютерные программы могли взаимодействовать со знаниями наподобие человеческого интеллекта. Под взаимодействием понимается осуществление функций добавления новых, извлечения существующих (сохраненных) знаний, а также анализ знаний и поиск решений (осуществление логического вывода). Механизм взаимодействия систем искусственного интеллекта, таких как экспертные системы, системы поддержки принятия решений и т.д., со знаниями строится на основании выбранной модели представления знаний. Таким образом, модель представления знаний является ключевым фактором при построении различных систем, ориентированных на знания.

С 1970-х разрабатывались многие модели представления знаний. Можно выделить следующие основные модели представления знаний[1]:

- Продукционная.
- Семантическая сеть.

- Фреймовая.
- Формальные логические модели.

В одной из первых медицинских экспертных систем MYCIN [2] использовалась модель представления знаний, основанная на правилах (rule-based), или "продукционная модель". В данной системе все знания представляются предложениями вида "если (условие), то (действие)". Одним из недостатков данной модели считается несогласованное хранение знаний - при достаточно большом количестве знаний они могут начать противоречить друг другу.

Предпосылки к созданию модели представления знаний "семантическая сеть" зародились еще в 18 веке (биологическая классификация Карла Линнея), однако более детально данная модель была разработана Ричардом Риченсом в 1956 году. Семантическая сеть представляет собой ориентированный граф, вершины которого соответствуют объектам предметной области, и ребра отношения между ними.

Формальные логические модели основаны на классическом исчислении предикатов I порядка. Данная модель выдвигает очень высокие требования и ограничения к моделируемой предметной области и в системах искусственного интеллекта практически не используется.

Основной интерес представляет модель представления знаний в виде фреймов. Марвин Мински (Marvin Minsky) дал следующее определение фрейму - это структура данных для представления стереотипной ситуации [3]. Фреймы имеют определенную структуру, которая выражается в имени фрейма и слотах фрейма. Имя фрейма отражает смысл самого фрейма как целого. В слотах содержатся определенные характеристики (или атрибуты) фрейма, также в слоты могут быть помещены присоединенные процедуры или другие фреймы.

Присоединенная процедура представляет собой процедуру, которая связана со слотом и вызывается в момент изменения значения слота. Присоединенные процедуры также подразделяются на процедуры-слуги и процедуры-демоны. Процедура-демон автоматически активизируется, когда в ее слот подставляется значение или проводится сравнение значений, процедура-слуга активизируется при возникновении определенного события.

Основная цель фреймов - формализованное описание объектов, событий, ситуаций и прочих понятий и взаимосвязей между ними. Соответственно различают фреймы-объекты,

фреймы-события, фреймы-ситуации и т.д.

Фреймы-прототипы (или фреймы-образцы) хранятся непосредственно в базе знаний, при поступлении реальных данных на основании этих данных строятся фреймы-экземпляры и таким образом моделируется предметная область. Фреймы также могут комбинироваться в семантические сети.

К основным недостаткам фреймового представления знаний, так же как и семантического, относят отсутствие универсальной процедуры их обработки, а также сложность организации процедур поиска вывода [4].

С учетом достоинств и недостатков основных моделей знаний, для организации базы знаний для электронных обучающих программ наиболее подходят фреймовые модели. Продукционные модели в основном используются для экспертных и диагностических систем, представить сложную предметную область в продукционной модели практически невозможно, как и в формальной логической модели. Однако продукционные модели имеют достаточно хорошо продуманную и формализованную систему логического вывода, сочетая ее с фреймовой моделью знаний можно получить достаточно эффективный инструмент. С помощью семантических сетей можно построить модель знаний предметной области, однако семантические сети в основном находят применение в визуализации и построения наглядных схем каких-либо процессов или знаний. Поскольку нет четкой формальной модели описания узлов сети и связей между ними, практически невозможно создать прикладную программную систему на базе семантических сетей. Для фреймовой модели знаний также на сегодняшний момент нет четких спецификаций, однако разработки в этой области постоянно ведутся.

Процесс получения и систематизации знаний в настоящее время слабо исследован и формализован, наиболее реальным способом является построение базы знаний на основе знаний из текстовых документов, которые являются основным способом представления учебных материалов. Отметим также, что текстовые документы могут состоять из следующих элементов:

- собственно текст;
- графическая информация (рисунки, графики, схемы, формулы и т.д.).

Любая обучающая программа несет в себе определенные цели - приобрести определенные знания, навыки и т.д. Как правило, цель обучения достигается достижением более мелких подцелей, т.е. цель обучения носит иерархический характер. Поскольку в большинстве методических и учебных пособий порядок изучения материала носит линейный характер (последовательное изложение материала - соответственно, последовательное достижение определенных подцелей), весь материал учебного курса ставится в соответствие целям обучения и также носит иерархический характер. Весь методический материал наиболее удобно делить на более мелкие элементы, при этом каждому элементу должна соответствовать определенная цель обучения.

Неотъемлемой частью любого учебного курса для самостоятельного изучения являются средства контроля. Контрольные вопросы и упражнения служат для закрепления изученного материала, подтверждая достижение определенных целей. Контрольные вопросы и упражнения тесно связаны с целями обучения и методическим материалом, в большинстве случаев они также носят иерархический характер.

В целом, учебный курс представлен комбинацией целей обучения, методического материала и средств контроля достижения поставленных целей. Помимо этих составляющих, при построении электронного учебного курса можно выделить отдельную структуру - стратегию обучения, или сценарий обучения. В данной структуре описывается, изучением каких материалов и выполнением каких средств контроля достигается определенная цель обучения. Можно отметить, что достижение одной и той же цели может происходить по разным сценариям, кроме того, сценарий обучения может быть адаптивным - т.е. постепенно выявляя имеющийся запас знаний обучаемого, сценарий предлагает к изучению тот материал, который необходимо изучить, и пропускает тот материал, который уже изучен.

Структура сценариев определяет последовательность изучения курса, а также возможные варианты контроля. Среди основных сценариев изучения можно выделить следующие:

- изучение материала определенного объема, затем выполнение упражнений и ответы на вопросы;
- выполнение упражнений и ответы на вопросы с указанием ссылок на материал, который необходимо изучить;
- контроль знаний - только выполнение упражнений и ответы на вопросы.

Для построения эффективного учебного курса также возможно классифицировать весь методический материал в отдельные структуры, облегчающие восприятие материала. В [5] приведена следующая классификация семантических структур учебного материала:

- обычный текст;
- определение, теорема, лемма;
- доказательство;
- пример;
- важно;
- замечание;
- совет.

Помимо данных структур, можно выделить также:

- контрольный вопрос;
- упражнение;
- дополнительные источники информации

Структуры "контрольный вопрос" и "упражнение" могут содержать в себе ссылки на другую структуру, в которой находится ответ, или на структуру, которую необходимо изучить.

Любая из данных структур может быть представлена комбинацией различных элементов форматов представления информации - текстовыми блоками и/или графикой.

Общая идея построения учебного материала с точки зрения теории фреймового представления знаний может быть представлена в виде,

изображенном на рисунке 1.

Все представленные фреймы являются фреймами-прототипами. При наполнении базы знаний учебный материал структурируется описанным способом, задаются цели обучения и сценарий изучения материала.

"Фрейм знаний" является базовым фреймом для описания структуры единицы знаний. Данный фрейм имеет, как минимум, следующие слоты:

- Слот "Тип фрейма" (текстовый блок, цель обучения и т.д.).
- Слот "Ссылка на родительский фрейм" (например, для фрейма "§1" в этом слоте будет записана ссылка на фрейм "Глава 1", в которой, в свою очередь, будет записана ссылка на фрейм

"Учебный курс").

Фрейм "Текстовый блок" и "Графический блок" является минимальной единицей представления информации в текстовом и графическом виде соответственно. Для текстового представления это может быть как целый абзац, так и одно предложение.

"Структурный фрейм" позволяет комбинировать различную информацию, представленную текстовым и графическими блоками, в определенные структуры. В целом, весь учебный курс является экземпляром фрейма "Структурный фрейм", который состоит из ряда глав, которые, в свою очередь, состоят из разделов и параграфов и т.д.

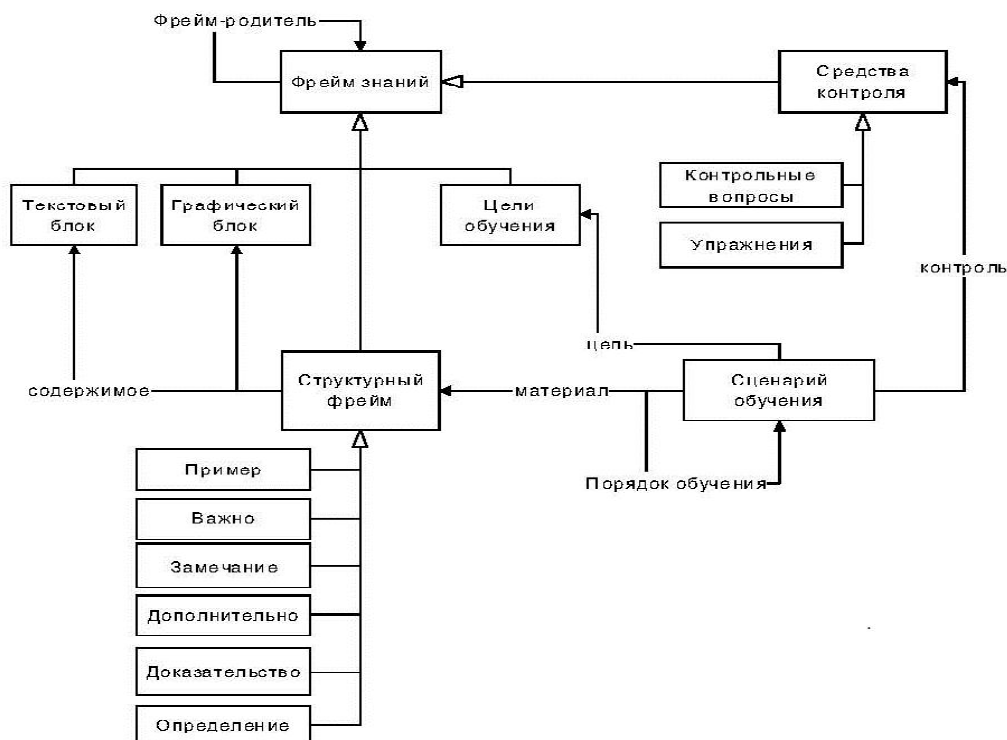


Рис. 1. Схема построения учебного курса при помощи фреймовой модели.

Фрейм "Сценарий обучения" определяет порядок изучения материала и выполнения контроля, также в нем описывается последовательность выполнения сценариев.

При построении программной учебной среды, прежде всего необходимо выбрать базу данных для хранения знаний описанным способом. С учетом особенностей многих существующих баз данных, а также схожести идей объектно-ориентированного и фреймowego подхода [6], наиболее оптимальным выбором будет объектно-ориентированная СУБД, поскольку она позволяет хранить данные в объектном формате. Программная среда должна обеспечить механизм изучения учебного курса согласно заданным сценариям, а также механизм представления информации. Механизм представления информации в данном случае является классическим - в виде графического интерфейса с текстовым и/или графическим содержанием.

Литература

1. Гаврилова Т.А., Хорошевский В.Ф. Базы знаний

интеллектуальных систем. Учебник. - СПб.: Питер, 2000.

2. Shortliffe E.H. Computer-based medical consultations: MYCIN. - New York: Elsevier, 1976.

3. Минский М. Фреймы для представления знаний. - М.: Энергия, 1979.

4. Хпебалкин И.В. Представление знаний в экспертных системах. / Тезисы Всероссийской научно-практической конференции "Математика, информатика, естествознание в экономике и обществе". [Электронный ресурс] - http://conf.mfua.ru/2005/tesis/2_7.doc

5. Лаврентьев Г.В., Лаврентьева Н.Б. Инновационные обучающие технологии в профессиональной подготовке будущих специалистов. - Барнаул, 2002. [Электронный ресурс] - <http://www.asu.ru/cppkp/index.files/ucheb.files/innov/Part1/chapter1/literature.htm>.

6. Губанов А.С. Применение объектно-ориентированных СУБД в качестве фреймовой базы знаний. / Тезисы международной научно-технической конференции "ИТ технологии: развитие и приложения". - Владикавказ, 2008. - С. 45-49.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ОБЪЕМ СПРОСА НА РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ

Гориховская М.В., магистрант
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда

Современный фармацевтический рынок Республики Казахстан характеризуется высоким уровнем конкуренции, в которой помимо отечественных фармацевтических производителей участвует значительное количество иностранных

компаний. За последние 6 лет емкость рынка значительно выросла в стоимостном выражении, а в натуральном несколько снизилась. Основным фактором снижения стал экономический кризис и сжатие доходов населения (Рисунок 1).

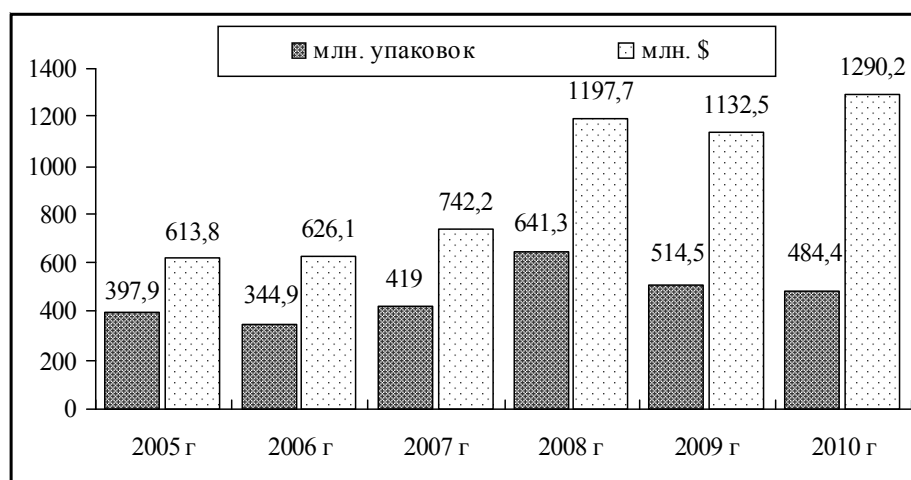


Рисунок 1 - Фармацевтический рынок РК (в ценах конечного потребления), 2010 год
 Примечание - Составлен на основе [1]

На формирование и развитие фармацевтического рынка РК непосредственное влияние оказывает ряд социально-демографических показателей. Рассмотрим некоторые из них: Численность населения - ключевой базисный показатель демографической ситуации, характеризующий количество лиц, проживающих в

административных границах государства независимо от фактического места пребывания. В него входят все категории и группы жителей независимо от степени экономической активности и способности, в какой либо деятельности. Показатели численности населения Казахстана приведены в таблице 1.

Таблица №1

Численность населения РК, (тыс. человек)

население	2005	2006	2007	2008	2009	2010
городское	8 615	8 697	8 833	8 266	8 650	8 807
сельское	6 460	6 523	6 564	7 306	7 333	7 398
всего	15 075	15 220	15 397	15 572	15 983	16 205

Примечание: составлена на основе [2]

Данные таблицы 1 свидетельствуют о постоянной тенденции роста численности населения. В целом по республике за последние 6 лет прирост населения составил 9%, причем увеличилось как городское население, так и сельское на 4% и 15% соответственно. Можно сказать, что динамика численности населения является предпосылкой роста спроса на казахстанском фармацевтическом рынке.

Относительно заболеваемости можно

отметить следующее: по данным Министерства здравоохранения РК в 2010 году первые позиции в структуре заболевания населения занимают болезни органов дыхания (рисунок 2). Причем в сравнении с 2009 годом данный показатель вырос на 12,3% и составил 42,4%. Данный рост обусловлен различными факторами. По мнению специалистов за последние годы участились случаи аллергических заболеваний и аллергопатологий (астмы, риниты, синуситы и др.), вызванные

ухудшением экологической обстановки в Республике. Второе место занимают болезни мочеполовой системы, третье - травмы и отравления [3].

Если рассматривать сегментацию фармацевтического рынка по терапевтическим группам, то можно отметить, что лидирующее по-

ложение по объему потребления занимает группа "Пищеварительный тракт и метаболизм", в которую в том числе входят витамины, био-логически активные добавки, и средства для лечения сахарного диа-бета. На противоионные средства и препараты для лечения дыхательной системы приходится по 12% рынка (рисунок 3).

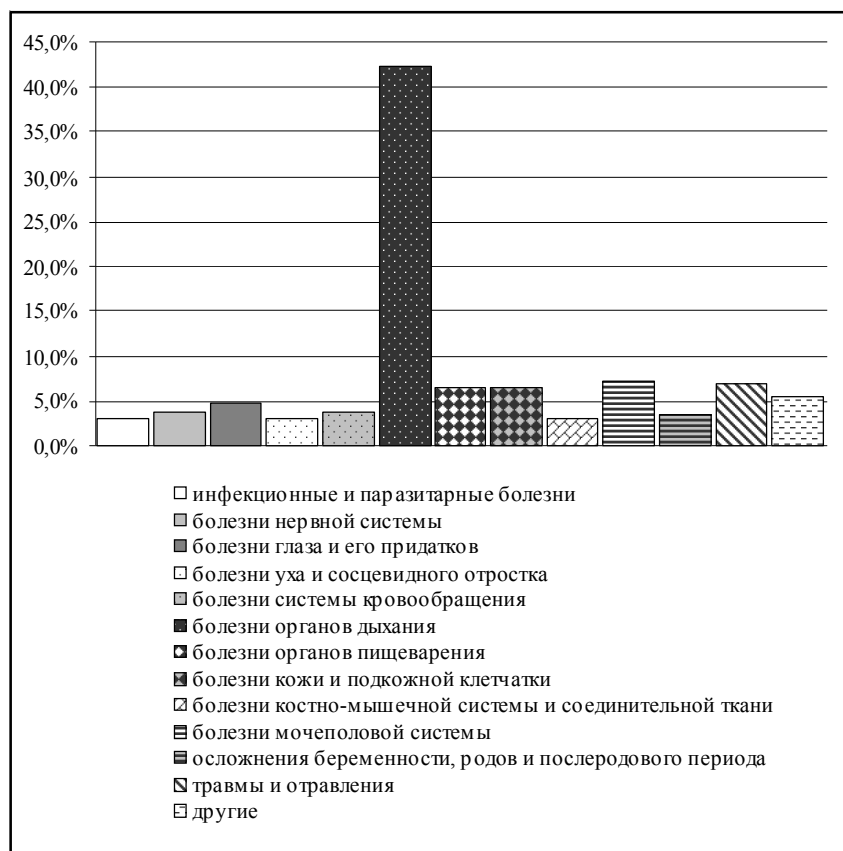


Рисунок 2 - структура заболеваемости населения РК, 2010 год
Примечание - Составлен на основе [3]

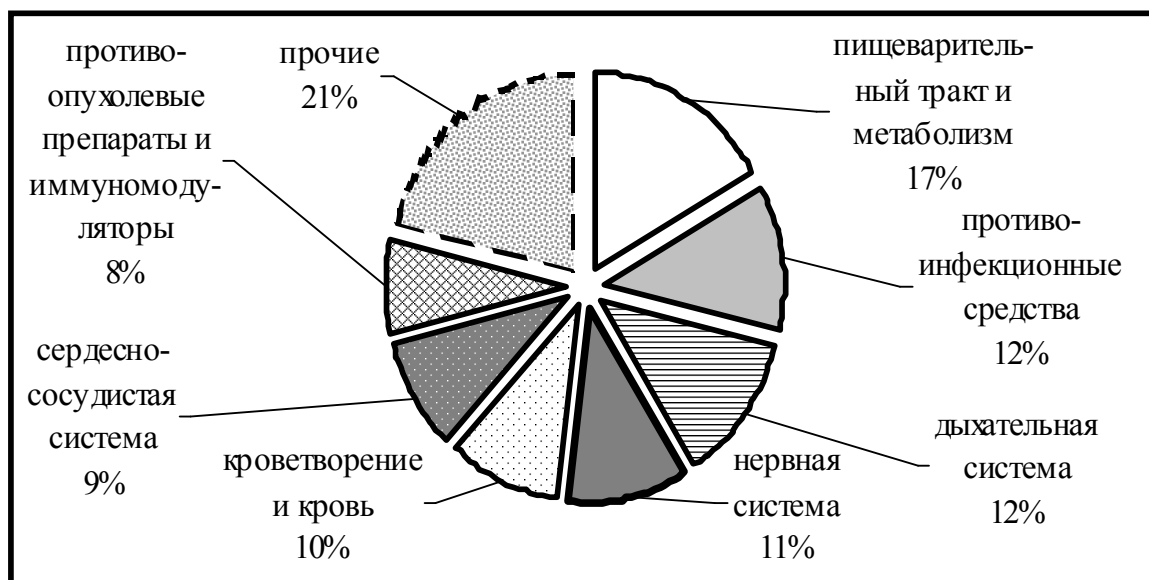


Рисунок 3 - Потребление готовых лекарственных средств по терапевтическим группам (в стоимостном выражении), 2010 год
Примечание - Составлен на основе [1]

Относительно темпов продажи лекарственных препаратов можно выделить тройку лидеров: препараты для лечения дыхательной и сердечнососудистой систем, а также противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы (таблица 2).

Таблица №2

Драйверы роста объема продаж

	Группа	Объем продаж, млн.уп.	Объем продаж, млн.\$	Прирост в \$ к 2009 г.
1	Дыхательная система	69,6	146,9	30,20%
2	Сердечнососудистая система	32,2	119,6	16,20%
3	Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,3	108,2	67,20%
Примечание: составлена на основе [1]				

Далее рассмотрим данные, характеризующие заболеваемость и розничную реализацию готовых лекарственных средств в разбивке по регионам Республики Казахстан (таблица 3).

Таблица №3

Показатели заболеваемости и объема розничных продаж фармпрепаратов, 2010 год

	регион	объем потребления (на душу населения):		заболеваемость на 100 тыс. чел.
		упак.	тенге	
1	г. Алматы	60	29 028	78937,2
2	г. Астана	29,5	15 457	65454,1
3	ВКО	39,1	13 586	70426,1
4	ЗКО	35,6	12 628	48968,1
5	Павлодарская область	37,2	12 068	75452,8
6	СКО	27,1	11 847	53555,1
7	Мангыстауская область	32,3	11 037	59032,2
8	Акмолинская область	27,7	10 727	48097,2
9	Актюбинская область	26,6	10 683	49391,4
10	Карагандинская область	24,4	9 917	57778,4
11	Атырауская область	25	8 797	31521,9
12	ЮКО	20,3	8 473	42547,7
13	Костанайская область	18,8	8 443	50778,3
14	Жамбылская область	20,7	7 633	59771,9
15	Алматинская область	26,3	7 191	65682,8
16	Кызылординская область	21,6	7 029	60493,9
Примечание: составлена на основе [1,4]				

В 2010 г. затраты на лекарственные средства в среднем на одного казахстанца составили 11 567 тенге в год (78,5\$). В натуральном выражении этот показатель равен примерно 30 упаковкам в год.

На первом месте по объемам потребления лекарственных средств как в натуральном, так и в суммарном выражении находятся жители южной столицы: показатели превышают среднереспубликанские более чем в 2 раза и составляют 60 упаковок на человека в год (197\$). Наименьшие объемы потребления лекарственных средств наблюдаются в Кызылординской,

Алматинской, Жамбылской и Костанайской областях.

На реализацию лекарственных средств, помимо социально-демографических факторов, влияют экономические: доходы населения, цена реализации продукции, покупательная способность и т.д.

Уровень покупательной способности на фармацевтическую продукцию исчисляется как отношение среднедушевого денежного дохода населения к средней цене покупки препарата. Исходя из этого, рассчитаем уровень

покупательной способности населения в разбивке по регионам (таблица 4).

Исходя из данных таблицы 4, мы видим, что лидирующие позиции по размерам среднедушевых денежных доходов в 2010 году занимают Костанайская и Мангыстауская области, а также города областного значения Алматы и Астана. В числе самых низкодоходных регионов отмечены

Северно-Казахстанская и Жамбылская области.

Если условно произвести разбивку покупательной способности на 3 уровня (таблица 5), мы увидим, что на долю регионов с низкой покупательной способностью приходится 50%, к ним относятся 8 регионов, в т.ч. ВКО, ЗКО, СКО, Акмолинская, Актюбинская, Жамбылская, Атырауская и Кызылординская области.

Таблица №4

Покупательная способность населения Казахстана на фармрынке, 2010 г.

регион	Средняя цена одной упаковки	Среднедушевой денежный доход	Покупательная способность (упаковки)
г. Алматы	484	70543	145,8
г. Астана	524	69736	133,1
ВКО	347	34133	98,2
ЗКО	355	32161	90,7
Павлодарская область	324	39277	121,1
СКО	437	24196	55,3
Мангыстауская область	342	63059	184,6
Акмолинская область	387	36183	93,4
Актюбинская область	402	31409	78,2
Карагандинская область	406	42068	103,5
Атырауская область	352	28868	82,0
ЮКО	417	45422	108,8
Костанайская область	449	89262	198,8
Жамбылская область	369	27273	74,0
Алматинская область	273	38761	141,8
Кызылординская область	325	31562	97,0

Примечание: составлена на основе [1,5]

Таблица №5

Уровни покупательной способности в зависимости от доходов населения

градация	уровень
55,3-103,1	низкий
103,1-150,9	средний
150,9-198,8	высокий

Примечание: составлена автором

Областей со средним уровнем покупательной способности - 6 (37,5%): Павлодарская, Карагандинская, ЮКО, Алматинская и города республиканского значения Алматы и Астана. Потребители с высоким уровнем покупательной способности на фармацевтическую продукцию выявлены лишь в Мангыстауской и Костанайской областях.

Для определения зависимости между заболеваемостью и реализацией лекарственных средств был применен корреляционный метод обработки статистических данных, позволяющий измерить тесноту связи между данными показателями. Кроме того, был рассчитан ко-

эффициент корреляции для определения связи между доходами населения и объемами реализации фармпрепаратов на душу населения, а также между средней ценой реализации продукции и объемами потребления лекарственных средств (таблица 6).

Произведенные расчеты показали, что все переменные коррелируют положительно, однако доходы населения и средняя цена продукции практически не влияют на объем потребления (коэффициент корреляции равен 0,2), в то время как, показатели заболеваемости, напротив находятся в достаточно тесной связи с объемами реализации продукции.

Таблица №6

Коэффициент корреляции между заболеваемостью, доходами населения, ценой реализации продукции и объемами потребления

Объем реализации на душу населения	
заболеваемость	0,6
доходы	0,2
средняя цена продукции	0,2

Примечание: составлена автором

Наряду с анализом корреляции был произведен расчет коэффициентов вариации, позволяющих судить о статистической однородности совокупности (таблица 7).

Данные таблицы свидетельствуют о том, что по уровню заболеваемости населения регионы Казахстана достаточно однородны (это подтверждает коэффициент вариации), т.е. отклонение количества заболевших на 100 000

человек от среднего значения по всем регионам Республики достаточно незначительное. В то время, как по признаку покупательной способности и розничной реализации лекарств на душу населения, регионы неоднородны. Это обусловлено различием в уровне доходов населения, территориальными факторами, а также рыночными ценами потребляемой фармацевтической продукции.

Таблица №7

Коэффициенты вариации

РЕГИОН	розничная реализация лекарств на душу населения (упаковки)	покупательная способность (упаковки)	Заболеваемость на 100 000 чел. 2010 год
г. Алматы	60	145,8	78 937
г. Астана	29,5	133,1	65 454
ВКО	39,1	98,2	70 426
ЗКО	35,6	90,7	48 968
Павлодарская область	37,2	121,1	75 453
СКО	27,1	55,3	53 555
Мангыстауская область	32,3	184,6	59 032
Акмолинская область	27,7	93,4	48 097
Актюбинская область	26,6	78,2	49 391
Карагандинская область	24,4	103,5	57 778
Атырауская область	25	82,0	31 522
ЮКО	20,3	108,8	42 548
Костанайская область	18,8	198,8	50 778
Жамбылская область	20,7	74,0	59 772
Алматинская область	26,3	141,8	65 683
Кызылординская область	21,6	97,0	60 494
Коэффициент вариации	33,24%	33,82%	20,82%
Примечание: составлена автором			

Стоит отметить, что развитие спроса на фармацевтическую продукцию затрудняют такие сдерживающие факторы, как территориальное размещение населения в Республике Казахстан, которое характеризуется низкой плотностью населения (в среднем менее 5,45 человек на 1 кв. км) и значительной пространственной удаленностью крупных городов. При этом наблюдается наличие большого количества малых населенных пунктов с населением до 1000 человек. Данные условия затрудняют распространение и организацию розничной торговли лекарственными средствами. Казахстан продолжает оставаться государством с высокой долей сельского населения, значительно превышающей уровень, типичный для развитых стран (обычно 5-10%). В 2010 году доля сельского населения составила 45,7% [4]. Это обстоятельство заметно замедляет рост фармацевтического рынка, т.к. сельское население, в среднем, потребляет в 2-3 раза меньше лекарственных средств, чем городское.

Подводя итоги, можно отметить, что на развитие фармацевтического рынка Республики Казахстан оказывает влияние множество факторов: это и демографическая ситуация, заметно

улучшившаяся в стране в последние годы, и рост доходов населения, непосредственно влияющий на благосостояния и уровень жизни граждан, и общий уровень заболеваемости в стране. Наряду с положительными, можно отметить и ряд сдерживающих факторов, а именно значительная доля сельского населения, в среднем потребляющая меньше фармацевтических товаров, чем городские жители, а также высокие цены на рынке фармацевтической продукции, где доминируют импортные лекарства.

Литература:

1. Отчет "Мониторинг розничных продаж и государственных закупок ГЛС в РК" консалтинговой компании Vi-ORTIS. www.viortis.kz
2. Основные демографические показатели за 2003-2010 г. (динамика численности населения). www.stat.kz
3. Структура заболеваемости населения по основным группам болезней. www.stat.kz
4. Отчет о числе заболеваний, зарегистрированных впервые в жизни, на 100 000 населения в 2009-2010 гг). www.stat.kz
5. Оценка номинальных денежных доходов населения. www.stat.kz

АЛГОРИТМ АНАЛИЗА УСПЕВАЕМОСТИ С УЧЕТОМ ОСТАТОЧНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТА

**Губин К.А., магистрант второго года
обучения по программе УШОС,**

Тен Т.Л., д.т.н., профессор

*Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза, г Караганда*

Периодически учебной частью вузов проводятся проверки знаний студентов по тем дисциплинам, по которым уже были проведены итоговые срезы знаний. Такого рода проверки носят название остаточного контроля знаний, т. е. выявление того уровня знаний, который остался у студента по прошествии некоторого времени. Считается что чем выше оценка остаточного контроля, тем выше вклад преподавателя в систему знаний бедующего специалиста. Контроль остаточных знаний может проводиться каждый семестр и может охватывать материал за последние 4 сессии. В качестве остаточного контроля могут выступать как государственные проверки полученных знаний, такие как Промежуточный Государственный контроль (ПГК), так и внутренние срезы знаний обучающихся в вузе. В организациях образования, реализующих профессиональные учебные программы высшего образования, остаточный контроль осуществляется в целях оценки качества образовательных услуг и определения уровня освоения обучающимися отдельных дисциплин, входящих в циклы общеобразовательных и базовых дисциплин государственного общеобязательного стандарта (ГОСО) высшего образования, по окончании ими второго курса.

Ключевой проблемой технологии обучения и воспитания, основой управления функционированием и развитием любой педагогической системы является проблема эффективного, рационально организованного контроля, обеспечивающего на всех этапах и в любой точке предметной среды повышение качества подготовки специалиста. Именно контроль и оценка знаний учащегося позволяет выявить итоги работы как его, так и преподавателя, сравнить уровень полученных знаний с эталонным, который закладывается на первом этапе - целеполагания.

Традиционные виды контроля знаний - текущий, рубежный, итоговый достаточно хорошо исследованы и проработаны. Все они образуют единую систему контроля знаний учащихся в любом вузе. Различными педагогами-исследователями рассмотрены соответствующие им методы и формы контроля: индивидуальные опросы и контрольные работы на занятиях, по разделам курса, защита рефератов, курсовых работ, устные или письменные опросы на зачетах, экзаменах, защита дипломных работ и многие другие. Но нигде и никогда не рассматривался контроль остаточных знаний (КОЗ) как еще одна подсистема в общей системе контроля знаний, в свою очередь являющейся основополагающей в системе контроля качества подготовки

специалистов вузе. Понятие "контроля остаточных знаний" можно встретить в отдельных литературных источниках, публикациях последнего времени, посвященных проблемам образования. Однако под КОЗ зачастую понимают отдельные методы и формы текущего, рубежного и итогового контроля. При этом в данном трехэлементном понятии не учитывается значимость именно второго - "остаточные" знания, т.е. то, что осталось в памяти обучаемого по окончании изучения дисциплины в целом по прошествии времени, а также после завершения всего процесса обучения - послевузовское сопровождение. Остаточные знания (ОЗ) в нашем понимании - это та часть изученного материала, которая довольно долго остается в памяти - годами и даже десятками лет. Это тот необходимый минимум знаний, достаточный для начала выполнения профессиональной деятельности специалиста. Обеспечение высокого уровня остаточных знаний следует рассматривать как главную цель учебного процесса, а сам этот уровень - как показатель конечных результатов совместной работы преподавателя и обучаемого.

При всей видимой простоте вопросы проверки ОЗ весьма многогранны и нередко противоречивы. Например, представляет интерес выбор дисциплин (профилирующих, отдельных или всех), по которым проводится контроль, что в свою очередь диктуется следующими возможными целями и причинами проведения КОЗ: инициативная деятельность кафедр по выявлению уровня знаний учащихся; плановая, формализованная определенным образом в вузе проверка; аттестация учебного заведения и др. Кроме того, необходимо исследовать:

- формы проверки ОЗ (письменные контрольные работы, практические задания, тестирование, в т.ч. с помощью ЭВМ и др.);
- оптимальные сроки проверки (с учетом лага времени), дающие возможность "уловить" момент образования в памяти учащегося именно требуемого госстандартом минимума знаний;
- критерии и методики формирования собственно оценки проверяемого объема знаний (обычные, интегральные и другие шкалы оценок и т.п.).

Эти и другие аспекты КОЗ требуют глубокого, серьезного осмысления. Необходимо разработать научно-обоснованную систему контроля остаточных знаний (СКОЗ) учащихся, гармонично входящую в общее информационное пространство, образуемое системой обучения и воспитания вуза с целью повышения эффективности и качества их подготовки как специалистов.

Помимо КОЗ нельзя забывать и о системе и роли текущей оценки знаний студента, как непосредственной и основополагающей. В кредитной системе для отражения уровня успеваемости используется рейтинг GPA, который в свою очередь формируется как отношение суммы произведений кредитов на цифровой эквивалент баллов оценки итогового контроля по дисциплине к общему количеству кредитов за весь прошедший период обучения.

В совокупности, GPA и результаты КОЗ отражают "абсолютную" успеваемость учащегося, это означает, что можно использовать среднее значение суммы этих оценок, как собственно показатель общих достижений студента или сравнивать оценку за остаточный контроль и текущий GPA студента. В последнем случае результат сравнительного анализа можно использовать для коррекции и выравнивания уровня знаний обучаемого. В этой связи, выдвигается предложение использовать сравнительный анализ этих двух величин для выявления отстающего контингента, с целью повышения уровня знаний до собственного GPA, через прохождение повторного курса (к примеру на летнем семестре) по той дисциплине или ряду дисциплин, по которым студент не смог набрать достаточное количество баллов для подтверждения собственного текущего GPA. Если же анализ показывает положительную тенденцию, то есть учащийся подтвердил свой GPA или даже превысил его, то в качестве поощрения на конкурсной основе (на основе списка лучших результатов контроля остаточных знаний) студент получает право на академическую мобильность. Академическая мобильность дает право на повышение студентом квалификации по перечню дисциплин, формирующих костяк его будущей профессиональной деятельности, а так же выбор вуза, в котором проводится данный курс, исходя из тех которые готов предложить вуз к которому относится студент. Эти два компонента, предоставляя право выбора, реализуют собой

второй вид поощрения - вариативность, который в свою очередь может быть ограничен по желанию вуза или в связи невозможности реализации.

Для реализации данных целей разработан модуль поддержки принятия решений анализа успеваемости студентов на базе информационной системы "Регистратор" Карагандинского Экономического университета Казпотребсоюза. Программа реализует проведение анализа результатов КОЗ и текущего GPA и формирует отчетные документы, позволяющие строить или регулировать политику менеджмента учебного процесса.

Это позволит обеспечить в графической форме оперативное предоставление динамики роста или спада успеваемости в учебном процессе. Результаты, полученные с помощью разрабатываемого модуля будут наглядно отражать пути решения для принятия стратегии внесения качественных изменений в учебный процесс на основе полученной экспертизы путем формирования правил базы знаний и советующих решений.

Если считать, что продуктом деятельности любого ВУЗа является образование, полученное студентами, то производственной деятельностью следует признать учебный процесс. Таким образом, оценка качества учебного процесса отражает качество образования, предоставляемое ВУЗом. В свою очередь качественный и своевременный анализ учебного процесса позволяет вовремя устранить недостатки и повысить динамику роста успеваемости.

Литература:

1. Иващенко, О. Н. Мониторинг качества обучения студентов как средство управления образованием / О. Н. Иващенко // Сб. докладов фестиваля "Открытый урок". - М. : Издательский дом "Первое сентября", 2009. - с. 62.
2. http://www.morvesti.ru/archiveTDR/section.php?SECTION_ID=1390

УДК:658(574)+339.138

КӘСІПОРЫННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ДАМУДЫҢ МАРКЕТИНГТІК СТРАТЕГИЯСЫ

Исаинова А. Г., магистрант

*Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті, Қарағанды қ.*

Кәсіпорынның инновациялық қызметін дамытудың маркетингтік үлгісіне (моделіне) сәйкес инновация фундаменталды зерттеулерден басталып өткізу сферасында, өнімді тұтыну сферасында аяқталады. Аталмыш модель бойынша жаңа ғылыми білімдер автоматты түрде экономикалық өсімге әкеледі. Мұндай модельдің артықшылығы оның қарапайымдылығы, ал кемшілігі - модель кері байланыс механизмнің бөлек сатылары арасында кешенді байланыстарды назарға алмайды, зерттеу бөлімінен тыс пайда болатын идеяларды және сыртқы жағдайларды есепке алмайды.

Сонымен бірге модельден көруте болатыны, маркетинг өткізу сатысының алдында тұр, осыдан шыға отырып оның инновациялық процесті қамтамасыз өтудегі рөлі тек өткізу шараларын ынталандырумен ғана шектеледі. Модель маркетинг пен жаңашылдық идеяны әзірлеу сатысы арасындағы өзарабайланыс, инновация идеясы мен қажеттілік арасындағы байланыс, инновациялық процесті қамтамасыз етуде маркетингті қолданудың кешенді амалы жоқ. Осыдан, маркетинг бірінші сатыда техникалық талаптар мен орнатылған инновацияның параметрлерін түзету мүмкіндігін қарастырмайды, яғни инновацияның сапасын

қамтамасыз етуде алдыңғы сатыларда орнатылған техникалық талаптарға сәйкес инновацияны жүзеге асыруды қамтамасыз етуші рөлін атқарады. Мұндай жағдайда, ақырғы нәтиже инновацияның толық ескеруі, яғни алғашқы сатыда орнатылған техникалық талаптар мен рынокқа тауар шыққан кезде өзгерген талаптар арасында айырмашылық орын алады.

Біздің пікірімізше, инновациялық процесті тиімді басқау тек инновациялық процестің "негізгі" барлық сатыларында жоспарлауды ұйымдастыруды, координациялауды, мотивациялауды және бақылауды ғана емес, сонымен қатар тұрақты өзгерістерді, яғни кадрлармен қамтамасыз ету, ұйымдық құрылымдар, жоспарлауды жүргізу әдістері, тәсілдері ішкі өндірістік логистика және т.б. проблемаларына қатысты ұқсас сатыларды жүзеге асыруды қамтитын "қосымша" инновациялық процесті қажет етеді.

Сонымен, жоғарыда айтылып кеткендей, инновациялық процестің ақырғы мақсаты жаңа өнімді коммерциялық тұрғыдан пайдалы қылу. Бұл мақсатқа қол жеткізу үшін бастапқы кезеңнен-ақ зерттеулер мен әзірлемелерді өндіріске бағдарлап қажетті құрал-жабдықтарға капитал салымының өсу мүмкіндігін анықтап, сатып алушылардың қажеттіліктері мен рынок сұранысына жаңа өнімнің сәйкестігін қамтамасыз ету қажет. Кәсіпорынның инновациялық қызметі тек аталған міндеттердің кешенді шешімдерін тапқан кезде ғана сәтті болады. Оны әзірлеу кезінде жаңа өнімнің тек аз бөлігі ғана өндіріске жете алатындағын есте сақтау керек. Мәселен, американдық компанияларда жасалынатын өнімдердің шамамен 15%-ті ғана коммерциялық тұрғыдан сәтті болады, ал рынокқа шығырылған өнім түрлері арасында 62%-ті сұранысқа ие болады. Американдық компанияларда сияқты жапондық компанияларда да салыстармалы аз ғана жаңа идеялар өнім түрінде әзірленген, массалық өндіріске жіберілген және рынокқа сатуға шығырылған. Өндіріске және рынокқа сатуға шығырылған. Өндіріске жіберілген және тұтынушылық сұранысқа ие болған тауарлар ішінде олардың жалпы үлесі 87%-ті құрайды. Атап кететін жайт, тек төрт жаңа өнім ішінен біреуі ғана тұтынушының сұранысына ие болады және рынокта сәтті сатылады сондықтан жаңа бір өнім сәтті болуы үшін кем дегенде 18 жаңа идеяны қарастыру керек.

Booz, Allen және Hamilton жүргізген зерттеулер нәтижелері көрсеткендей рынокқа жаңадан енгізілген тауарлардың сәтсіздікке ұшырау деңгейі 33-35%-ті құрайды. Crawford-тың зерттеу нәтижелері өндірістік белгілеудегі тауарлардың 20-25%-ті және тұтыну тауарлардың 30-35%-ті сәтсіздікке ұшырайынын дәлелдейді. The Association of National Advertisers 138 фирма арасында жүргізген сауалнама келесідей нәтиже берді: бұрынғы ассортиментті кеңейтудің 27%-ті, жаңа сауда маркалардың 31%-ті және жаңа өнімдердің 46%-ті сәтсіздікке ұшырайды екен.

Алайда бұл мәліметтер қарастырылатын проблеманың тек бір ғана бөлігін көрсетеді, өйткені көптеген жобалар қорлардың, идеялардың уақыттың жетіспеу салдарынан алдын ала бағалау сатысында іріктеуден өтпей қалады. Сонымен бірге технологиялық өзгерістердің әсерінен жаңа

өнімдердің өмірлік кезеңнің қысқаруына байланысты тәуекел деңгейі де артады. Инновацияны әзірлеу мен жүзеге асыруға бөлінетін ресурстар компания қойылған мақсаттарға жеткен кездегі өтелентіндіктен жаңа тауарлардың сәтті жүзеге асырылуы немесе сәтсіздікке ұшырауы кезінде орын алатын бірқатар факторларды анықтауға мүмкіндік беретін бұрын жүзеге асырылған инновациялық процестерге талдау жүргізу қажет.

Norkins және Bailey мәліметтері бойынша, жаңа өнімдердің сәтсіздікке ұшыраудың себептері әр түрлі факторлардың әсерінен болады:

- рынокта жеткілікті дәрежеде талдау жүргізу - 45%;
- өнімнің ақаулары - 29%;
- тиімді маркетингтік шаралардың жетіспеушілігі - 25%;
- шығындардың аса көп болуы - 19%;
- бәсекелестердің іс-әрекеті - 17%;
- рынокқа жаңа тауарды шығару кезінде қамтамасыз етудің жеткіліксіздігі - 14%;
- өндірістік проблемалар - 12%;
- басқа себептер - 24% /96 29/.

Booz, Alltn және Hamilton, Cooper R. G., Твисс Б., Edget S., Shirley P., Forbes G. жүргізген бірқатар зерттеулері ұқсас нәтижелер көрсетті, яғни инновацияның сәтті жүзеге асырылуының басты факторлары төмендегідей:

- бәсекелестердің ұқсас тауарына қарағанда артықшылыққа ие болуы;
- маркетингтік бағдарлануы;
- синергия эффектісін қолданылуы /яғни, компанияның мүмкіндіктері мен технологиялық инновациялардың үйлесімділігі/;
- ұйымның мақсаттарына сәйкес келуі;
- жобаларды іріктеу мен бағалаудың тиімді жүйесінің болуы;
- өнімдерді тиімді басқару мен бақылау;
- рыноктың тарымдылығы;
- ресурстарға қол жеткізу мүмкіндігі;
- к о м п а н и я н ы ң ж а ң а ш ы л д ы қ т а р д ы қабылдағыштығы.

Сонымен жоғарыда аталған модельдердің құрылымдарын, артықшылықтары мен кемшіліктерін, инновациялық процестегі маркетингтің алатын орнын, жаңа өнімдердің сәтсіздікке ұшыраудың себептері мен инновацияның сәтті асырылуының басты факторларын қарастыра келе инновациялық процесте маркетинг кешенді түрде және өзарабайланыстырушы релді атқаруы тиіс.

Инновациялық процестегі маркетингтің орыны туралы әр түрлі ғалымдардың көзқарастарына талдау жүргізудің нәтижелері көрсеткендей, маркетинг инновациялық кезеңнің сатылар тізбегінде белгілі бір нақты орын алуы мүмкін емес. Біздің пікірімізше, маркетинг инновациялық кезеңнің тек бөлек сатыларын ғана емес, тұтастай бүкіл процесті қамтамасыз етуші рөлін атқаруы керек. Маркетинг инновациялық процестің негізгі экономикалық категориялардың өзара қызмет ету жүйесінде орталық-таңдырылған орын алады.

Келтірілген модельге сәйкес, маркетинг бірмезгілде инновациялық кезеңнің барлық сатыларымен өзара іс-әрекетке түседі. Оны "маркетинг блогының инновациялық кезеңнің

ортасында орналамуынан көруге болады. Мәселен, мұқтаждықтар мен қажеттіліктерді маркетингтік зерттеу жаңашылдықтың аса тартымды деяларын анықтауға көмектеседі, содан кейін әрі қарай идеядан ғылыми әзірлемелерге, ҒЗТЖ , өндіріс және т.б. жылжуға көмектеседі, яғни қозғалыс классикалық үлгі бойында жүреді.

Бірінші сатыда маркетинг жүзеге асырылады, мұнда технологиялар рыногында қажеттіліктер зерттелінеді кәсіпорынның ішкі және сыртқы мүмкіндіктеріне талдау жүргізіледі және қызмет ету бағыты таңдалады.

Тауырдың жаңашылдық дәрежесі неғұрлым жоғары болса, соғұрлым сыртқы ортаға талдау жүргізу қажеттілігі жоғары, ал фирма үшін идеяның жаңашылдық дәрежесі жоғары болса, соғұрлым ішкі мүмкіндіктеріне талдау жүргізу маңызды болады.

Маркетинг концепциясына сәйкес жаңа идеяларды іздеуде тұтынушылардың мұқтаждықтары мен қызығушылықтарын зерттеуден бастау алу керек. Идеялар тұтынушы, ғалымдар, қызметкерлер, бәсекелестер, фирма дилерлері мен жоғары басшылық сияқты әр түрлі көздерден туындауы мүмкін. Тәжірибе көрсеткендей, өнеркәсіптік тауарлардың жаңа идеялары көбіне тұтынушылардан туындаған. Көптеген жақсы идеялар тауарды пайдалану кезінде туындайтын проблемаларды сипаттап беруді тұтынушыларды сұрастырғаннан кейін туындаған.

Көптеген жақсы идеялар бәсекелестердің тауарлар мен қызметтерін зерттеген кезде алынады. Сонымен бірге, жаңа тауар идеяларының көзі ретінде компанияның сауда өкілдері мен дилерлер бола алады. Өйткені олар сатып алушылармен әрдайым тікелей байланыста болғасын олардың қажеттіліктері мен шағымдарын біледі.

Идеяның тағы бір көзі бұл компанияның жоғары басшылығы. Алайда, компанияларда жоғары басшылықтың рөлі жаңа тауарды ойлап табуға емес, көбінесе, қызметкерлерге өз идеяларын ұсынуға және оларды жүзеге асыруға мүмкіндік беруден көрінеді.

Жаңа идеяның басқа да көздері бар, соның ішінде өнертапқыштар, университетік пен коммерциялық лабораториялар, өнеркәсіптік проблемалар бойынша консультанттар, жарнама агенттіктері маркетингтік зерттеу жүргізетін агенттіктер, салалық басшылар

және т.б.

Концепцияны жасау кезінде бірінші кезекте стратегиялық басшылықтар мен әзірлеу мақсаттарын анықтау керек, маркетингтік мәліметтер негізінде рынок сегменттері мен тұтынушылардың талғамдары анықталады. Стратегиялық басшылықтардың негізінде өнім әзірлемесінің мақсаттары кәсіпорынның негізгі мақсаттарынан қалыптастырылады.

Соңғы кездері уақыт маңызды факторға айналғандықтан, компания-новатор жаңа өнімдерді жасанды рыноктарда тестілеуге көбірек назар аударып келеді. Корпоративті ғылыми лабораториялар, R&D бөлімшелер мен тұтынушылық орталықтар базасында жаңа тауарларды жылжыту үшін рыноктық жағдайлар жасанды үлгіленеді. Өнімді әзірлеушілер, маркетингтер мен тұтынушылардың репрезентативті іріктемесі бірге ұжымдасып жұмыс істейді яғни тұтынушымен кері байланыс орнатылады. Бұл жасанды тестілеу жүйесін жасанды сатудан ерекшелендіреді. Өйткені онда маркетингтер тұтынушылардың реакциясын ғана бақылайды. Жоғары икемділікке және көптараттылығына ие болу арқасында аталмыш жүйе тез арада және минималды қаржыны жұмсай отырып сенімді ақпаратты алуға мүмкіндік береді.

Маркетингтік тестілеу сатысын сәтті өткеннен кейін жаңа тауар коммерциализациялау сатысына өтеді. Үлгі сериялық өндіріске жіберіледі және маркетингмикс кешені іске асырылады және рынокта тауардың өмірлік кезеңі басталады.

Ұсынылған модель инновациялық процесті сипаттайтын экономикалық категориялар арасында аса күрделі өзара іс-әрекеттерді сипаттайды. Онда қарама-қайшылық жоқ. Модель инновациялық процесте маркетинг жүйесін жаңадан сипаттауға және оны жаңадан ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Модель көрсетіп отырғандай, маркетингтік амал инновациялық процеске мұқтаждықты, қажеттілікті, кәсіпорынның нақты және әлеутті клиенттерінің сұранысын тиімді енгізуге мүмкіндік береді. Басқаша айтқанда, модель нақты және қалыптастыратын қажеттіліктерге бағдарланған инновацияны жүзеге асыруға және қамтамасыз етеге мүмкіндік береді және инновацияға қол жеткізу дәрежесін жоғарылатуға ықпал етеді.

УДК:347,763

ФОРМИРОВАНИЕ СЕТИ МАРШРУТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ПОИСКОВЫХ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ

Лемеш Н.В. магистрант 2 года обучения
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюз-за, г. Караганда

Решение задачи анализа избыточной совокупности маршрутов необходимо в общем случае проводить по критерию качества функционирования транспортной системы, определение составляющих которого связано с необходимостью моделирования процессов, возникающих при функционировании. Возможность использования тех или иных моделей процессов функционирования зависит от сложности

рассматриваемой совокупности маршрутов и, в частности, от того, насколько взаимосвязаны процессы перевозок пассажиров на отдельных маршрутах.

Использование метода динамического программирования и поисковых методов оптимизации для формирования маршрутной сети из избыточной совокупности маршрутов P (множество всех возможных цепей на графе

заданной транспортной сети, каждая из которых потенциально может являться маршрутом) возможно для сравнительно простых P . При этом необходимо, чтобы пассажиропотоки на маршрутах из P были независимыми или в случае зависимости не имели общих встречных пассажиропотоков.

Прежде чем решать задачу формирования рациональной маршрутной сети, целесообразно провести предварительный анализ процессов перевозки пассажиров на каждом отдельном маршруте $k \in P$, изучая зависимость критерия качества функционирования на маршруте F_k от числа ТЕ r_k на нем:

$$F_k(r_k) = A_k(r_k) - D_k(r_k) + \alpha T_k(r_k), \quad (1)$$

где $A_k(r_k)$ - затраты на осуществление перевозок на маршруте k , $D_k(r_k)$ - доходы от оплаты за проезд, $T_k(r_k)$ - затраты времени потенциальных пассажиров маршрута на передвижение, а α - оценка стоимости одного пассажирочаса. Все указанные характеристики рассчитываются как средние значения за единицу времени.

Пусть маршрут $k \in P$ задан последовательностью транспортных районов (ТР) ТР i_1, i_2, \dots, i_m , через которые он проходит. Интенсивность потенциальных пассажиропотоков на маршруте будем задавать матрицей корреспонденций между ТР маршрута $\|\lambda_{i_\xi i_\eta}\|$, $\xi, \eta = \overline{1, m}$. Для каждого значения r_k могут быть получены затраты времени ожидания $T^{ож}_k$ и времени проезда $T^{пр}_k$ пассажиров маршрута, а также скорректированные значения матрицы корреспонденций, с учетом того, что часть потенциальных пассажиров обслужена рассматриваемым маршрутом:

$$\lambda_{i_\xi i_\eta} = \lambda_{i_\xi i_\eta} (1 - \frac{\bar{\lambda}_{i_\xi}}{\lambda_{i_\xi}}), \quad (2)$$

где $\lambda_{i_\xi j_\eta}$ - интенсивность потока потенциальных пассажиров в ТР i_ξ на остановку маршрута в направлении от i_ξ и i_η , а $\bar{\lambda}_{i_\xi}$ - интенсивность потока обслуженных пассажиров в ТР i_ξ .

В случае если другие варианты передвижения с использованием транспорта между ТР маршрута не рассматриваются, с использованием скорректированной матрицы корреспонденций $\|\lambda_{i_\xi i_\eta}\|$ могут быть рассчитаны затраты времени пассажиров на пешее передвижение

$$T_k^{пш} = \sum_{\xi=1}^m \sum_{\eta=1}^m \lambda'_{i_\xi i_\eta} \frac{l_{i_\xi i_\eta}}{v_{п}}, \quad (3)$$

где $l_{i_\xi i_\eta}$ - длина кратчайшего пути между ТР i_ξ и i_η по улично-дорожной сети города, $v_{п}$ - пешеходная скорость. Затраты времени на подход к остановкам посадки и на перемещение от остано-

вок прибытия до пункта назначения пассажиров, пользующихся для передвижения маршрутом ГПТ, могут быть, с учетом известных зависимостей для длины пешеходного подхода [1], оценены по формуле

$$T_k^{пш} = \sum_{\xi=1}^m \sum_{\eta=1}^m (\frac{1}{4\delta_{i_\xi}} + \frac{a}{4} + \frac{1}{4\delta_{i_\eta}} + \frac{a}{4}) (\lambda_{i_\xi i_\eta} - \lambda'_{i_\xi i_\eta}), \quad (4)$$

где a - расстояние между остановочными пунктами на маршруте (400-500 м), а δ_{i_ξ} и δ_{i_η} - соответственно, плотность рассматриваемого маршрута в районе i_ξ и i_η :

$$\delta_{i_\xi} = \frac{l_{i_\xi}}{S_{i_\xi}}, \quad \delta_{i_\eta} = \frac{l_{i_\eta}}{S_{i_\eta}}, \quad (5)$$

где l_{i_η} и l_{i_ξ} - соответственно протяженность маршрута в районах i_ξ и i_η , а S_{i_ξ} и S_{i_η} - их площадь. Аналогично могут быть вычислены и затраты времени на подход к улично-дорожным коммуникациям и перемещение от них к пункту назначения при пешем передвижении

$$T_k^{пш} = \sum_{\xi=1}^m \sum_{\eta=1}^m (\frac{1}{4W_{i_\xi} v_n} + \frac{1}{4W_{i_\eta} v_n}) \cdot \lambda'_{i_\xi i_\eta}, \quad (6)$$

где W_{i_η} и W_{i_ξ} - соответственно, плотность сети транзитных улично-дорожных коммуникаций в ТР i_ξ и i_η .

Общие затраты времени потенциальных пассажиров маршрута, имеющего r_k ТЕ, могут оцениваться по выражению

$$T_k(r_k) = T_k^{ож}(r_k) + T_k^{пр}(r_k) + T_k^{пш}(r_k) + T_k^{му}(r_k) \quad (7)$$

Величину затрат на обеспечение функционирования r_k ТЕ на маршруте в случае, если предполагается использование только имеющихся ТЕ, можно вычислять следующим образом:

$$A_k(r_k) = r_k c v_T, \quad (8)$$

где c - себестоимость одного платного километра пробега ТЕ, а v_T - эксплуатационная скорость ТЕ.

Оценка величины доходов от оплаты за проезд для обычных видов перевозки ГПТ:

$$D_k(r_k) = \sum_{\xi=1}^m \sum_{\eta=1}^m d (\lambda_{i_\xi i_\eta} - \lambda'_{i_\xi i_\eta}), \quad (9)$$

где d - тарифная ставка за проезд.

По виду зависимостей $F_k = F_k(r_k)$ и аналогичных зависимостей для составляющих критерия $A_k(r_k)$, $D_k(r_k)$ и $T_k(r_k)$ может производиться предварительный отбор маршрутов. Например, если $F_k(r_k)$ только возрастает с увеличением r_k , то такие маршруты сразу исключаем из P . По виду указанных зависимостей могут быть также выбраны рациональные пределы изменения числа ТЕ на маршруте

$$\underline{r}_k \leq r_k \leq \bar{r}_k. \quad (10)$$

В случае если маршрут $k \in P$ независимый, а

общее число ТЕ не ограничено, определить рациональное число ТЕ на маршруте можно сразу по виду зависимости $F_k(r_k)$, выбирая такое значение r_k^* , которое соответствует минимуму $F_k(r_k)$.

При распределении заданного числа ТЕ R между независимыми маршрутами, необходимо решать задачу определения условного экстремума

$$F(\vec{r}) \text{ где } \vec{r} = \{r_k\}, F(\vec{r}) = \sum_{k=1}^p F_k(r_k) \quad (11)$$

а p - число маршрутов в P , при ограничении

$$\sum_{k=1}^p r_k \leq R \quad (12)$$

Кроме того, значения выбираем из интервала $0 \leq r_k \leq \bar{r}_k$.

Для решения данной задачи может быть использован метод динамического программирования. Введем функцию Беллмана f_p как значение сепарабельного критерия на оптимальном решении задачи распределения R единиц ТЕ между p маршрутами. Функциональное уравнение Беллмана для $p \geq 2$ имеет вид

$$f_p = \min_{0 \leq r_p \leq \min\{r_p, R\}} \{F_p(r_p) + f_{p-1}(R - r_p)\} \quad (13)$$

Для определения $f_1(R)$ имеем

$$f_1(R) = \min_{0 \leq r_1 \leq \min\{r_1, R\}} F_1(r_1) \quad (14)$$

Известны [2] достаточно хорошо разработанные стандартные вычислительные схемы для решения уравнений.

В случае если маршруты совокупности P зависимы, но общие пассажиропотоки на них легко могут быть разделены пропорционально числу свободных мест, поступающих на остановки маршрутов, а также можно пренебречь возможностью осуществления пересадок, для решения задачи формирования маршрутной сети ГПТ из избыточного множества маршрутов P можно использовать поисковые методы оптимизации. При этом моделирование процессов перевозки пассажиров на группе связанных маршрутов может быть осуществлено аналогично моделированию на отдельном маршруте. Выбор точек начального приближения $\{r_k^0\}$ для поисковых алгоритмов можно произвести, анализируя зависимости $F_k = F_k(r_k)$. В этом случае можно руководствоваться следующим правилом. Если очевидно, что два маршрута почти идентичны (один есть незначительная модификация другого), то берем поочередно две начальные точки: по одному значению r_k в точке минимума F_k , а по другому - в области нуля и наоборот. Для слабо связанных маршрутов начальную точку выбираем в районе минимума соответствующих F_k . В качестве вариантов поисковых алгоритмов, можно предложить алгоритмы случайного поиска [3] и генетические алгоритмы [4].

Рассмотрим алгоритм случайного поиска, специально сконструированный для решения задач распределения ресурсов [2]. Будем по каждой координате пространства поиска производить случайный выбор трех состояний, соответствующих увеличению числа ТЕ на маршруте, его уменьшению и неизменению, а вероят-

ность выбора этих состояний и величина шага регулируются числом благоприятных и неблагоприятных исходов по каждому состоянию.

Дадим более подробное изложение алгоритма для решения рассматриваемой задачи. Пусть требуется определить вектор распределения ТЕ по маршрутам $\vec{r} = \{r_1, \dots, r_p\}$, обеспечивающий минимум функции

$$F(\vec{r}) = A(\vec{r}) - D(\vec{r}) + \alpha T(\vec{r}) \quad (15)$$

при ограничениях

$$\sum_{k=1}^p r_k \leq R, 0 \leq r_k \leq \bar{r}_k \quad (16)$$

и r_k - целые числа, $k = \overline{1, p}$.

Шаг 0. Выбирается очередное начальное приближение $\vec{r}^0 = \{r_1^0, \dots, r_p^0\}$. Если все начальные приближения просмотрены, то процедура заканчивается.

Шаг 1. Формируется случайный вектор выбора направления шага Π компоненты которого w_k , $k = \overline{1, p}$ принимают значения 0, 1, -1, соответствующие неизменению, увеличению и уменьшению соответствующей координаты r_k . Вероятности выбора этих направлений P_0, P_1, P_2 .

Шаг 2. Делается шаг

$$\vec{r}' = \vec{r} + \Omega \Delta \quad (17)$$

Здесь Δ - вектор величины шага для отдельных компонент. Проверяем, находится ли \vec{r}' в области допустимых значений, если не находится, то переходим к шагу 4.

Шаг 3. Вычисляется значение $F(\vec{r}')$ и проверяется условие $F(\vec{r}') \leq F(\vec{r})$, если оно выполняется, то переходим к выполнению шага 5.

Шаг 4. Для $k = \overline{1, p}$ увеличиваем число неблагоприятных шагов по тому направлению, по которому был сделан шаг:

- 1) если $w_k=0$, то $N'_{k_0} := N'_{k_0} + 1$,
- 2) если $w_k=1$, то $N''_{k_1} := N''_{k_1} + 1$, (18)
- 3) если $w_k=-1$, то $N''_{k_2} := N''_{k_2} + 1$,

после чего переходим к выполнению шага 6.

Шаг 5. Увеличиваем число благоприятных шагов по координатам $k = \overline{1, p}$: N'_{k_0} или N'_{k_1} или N'_{k_2} .

Шаг 6. Оцениваем точность расчета экстремума $F(\vec{r}')$, если она достаточна, то находим глобальный экстремум из полученных экстремальных значений $F(\vec{r}')$ для просмотренных начальных приближений и переходим к шагу 0, если нет, то производим перерасчет вероятностей выбора направлений:

$$P_{k_0} = \frac{N'_{k_0}}{N''_{k_0} N_k} \quad (19) ,$$

$$P_{k_1} = \frac{N'_{k_1}}{N''_{k_1} N_k} \quad (20) ,$$

$$P_{k_2} = \frac{N'_{k_2}}{N''_{k_2} N_k} \quad (21)$$

где

$$N_k = \frac{N'_{k_0}}{N''_{k_0}} = \frac{N'_{k_1}}{N''_{k_1}} = \frac{N'_{k_2}}{N''_{k_2}} . \quad (22)$$

Кроме того, производим расчет новой величины шага для каждой координаты $k = \overline{1, p}$:

$$\delta'_k = \text{entier} \left(\delta_k \frac{N''_{k_0} + N'_{k_1} + N'_{k_2}}{N'_{k_0} + N''_{k_1} + N''_{k_2}} + 0,5 \right) . \quad (23)$$

Далее переходим к выполнению шага 1.

Значения P_{k_0} , P_{k_1} , P_{k_2} , а также δ_k , $k = \overline{1, p}$ в начальный момент берем одинаковыми. Следует также отметить, что "колебание" величины шага и вероятностей выбора направлений поиска в начальный момент зависит от выбора в начальный момент величин N'_{k_0} , N''_{k_0} , N'_{k_1} , N''_{k_1} , N'_{k_2} , N''_{k_2} . Чем большими выбираются эти значения, тем меньше "колебания".

Используя описанные выше алгоритмы, можно получить оптимальное в смысле критерия распределение заданного числа ТЕ R между маршрутами. Анализируя его, исключаем те маршруты, которые получили незначительное количество ТЕ. Для получения более точного решения можно повторить описанную процедуру для оставшейся части маршрутов.

Для решения задачи определения рационального числа ТЕ на маршрутах можно использовать эти же алгоритмы, достаточно только положить $R = \infty$. По описанным поисковым

алгоритмам для решения задачи формирования маршрутной сети ГПТ из избыточного множества маршрутов были составлены программы на алгоритмических языках. На рисунке 1 приведен график зависимости числа итераций χ для нахождения наилучшего значения $F(\vec{r})$ по алгоритму случайного поиска из одной точки начального приближения от величины $N'_{k_0} = N''_{k_0} = N'_{k_1} = N''_{k_1} = N'_{k_2} = N''_{k_2}$, $k = \overline{1, p}$, при заданных значениях

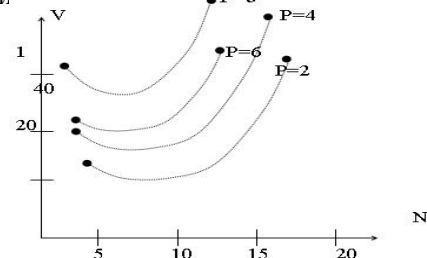


Рисунок 1 - Зависимость числа итераций χ от величины N

Из графиков видно, что значение необходимо выбирать из интервала $3N \pm 8$.

Сравнительные результаты вычислительных экспериментов по решению задач поиска маршрутной сети с использованием одного начального приближения по симплексному алгоритму, описанному алгоритму случайного поиска и генетическим алгоритмам показали одинаковую эффективность при числе маршрутов больше десяти.

Литература:

1. Pindyck R., and S. Solimano. Economic Instability and Aggregate Investment. World Bank. Policy Research Department. Macroeconomics and Growth Division. Washington D.C. 1993. p.52.
2. Попков Ю.С., Посохин М.В., Гутнов А.Э., Шмульян Б.Л. Системный анализ и проблемы развития городов. М.: Наука, 1983.-512с.
3. Таха Х. Введение в исследование операций. В 2-х кн. - М.: Мир, 1985. - 479с., - 496с.
4. Страментов А.Е., Сосянц В.Г., Фишельсон М.С. Городской транспорт. - М.: Стройиздат, 1969. - 424с.

УДК: 323.326+336.121

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СКЛАДСКОГО УЧЕТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗАПАСОВ

Лисицкая Л.В., магистрант второго года обучения по программе УШОС, Дрозд В.Г., к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г Караганда

Эффективность функционирования промышленного предприятия зависит не только непосредственно от качества самого промышленного производства, но и от организации складского хозяйства и транспорта. Склады промышленных предприятий - неотъемлемая часть общего технологического процесса производства, которое формирует организационные, технические и экономические требования к складской системе, устанавливает цели и условия ее оптимального

функционирования, диктует условия переработки груза. Правильно организованное складское хозяйство способствует повышению ритмичности и организованности производства; сохранению качества продукции, материалов, сырья; улучшению использования занимаемых территорий; повышению эффективности работы транспорта, снижению простоев транспортных средств и транспортных расходов; высвобождению работников от непроизводительных погрузочно-

разгрузочных и складских работ для использования их в основном технологическом процессе.

Система складирования призвана обеспечить оптимальное размещение груза на складе и рациональное управление им. Основными задачами складского хозяйства промышленного предприятия являются:

- организация надлежащего хранения материальных ценностей;
- бесперебойное обслуживание производственного процесса;
- отгрузка готовой продукции.

По назначению склады промышленных предприятий подразделяются следующим образом: склады материально-технического обеспечения (сырья, материалов, комплектующих); склады готовой продукции; производственно-технологические склады (незавершенного производства, тары, инструмента, остатков и отходов).

Складирование сырья, материалов и готовой продукции необходимо в связи с колебаниями циклов производства, транспортировок и потребления. Склады разных типов могут создаваться в начале, середине и конце транспортных грузопотоков или производственных процессов для временного накопления грузов и своевременного снабжения производства материалами в нужных количествах. Временное складирование (накапливание) готовой продукции обусловлено характером производства, транспорта и сбыта. Оно позволяет преодолеть временные, пространственные, количественные и качественные несоответствия между наличием и потребностью в процессе производства и реализации продукции.

Структура складских хозяйств разных предприятий зависит от специфики производственного процесса, типа производства и объема выпуска продукции, хотя их общей особенностью является то, что склады промышленных предприятий характеризуются относительной однородностью перерабатываемых грузов, ритмичностью поставок потребителю и большими объемами хранения и переработки.

Основопологающим в системе управления товарными запасами на складе является соотношение между затратами на хранение таковых и потерями от снижения товарооборота в случае дефицита отдельных позиций. Поэтому основной вопрос, на который необходимо ответить при организации складского обслуживания, обычно формулируется следующим образом: какой оптимальный уровень материальных ресурсов следует иметь на каждом транспортно-складском комплексе для обеспечения требуемого уровня обслуживания потребителей? Остановимся более подробно на затратах, определяющих экономическую эффективность функционирования склада. К ним можно отнести затраты на покупку (доставку) товаров на склад, расходы на содержание товарных запасов (с учетом потерь от дефицита товарного запаса), затраты на выполнение заказов потребителей и, наконец, затраты на управление складским хозяйством.

Расходы на приобретение сырья, материалов и комплектующих можно разделить на две составляющих:

- цена приобретаемого товара (оплата поставщику товара) с учетом транспортных издержек;

- издержки самой складской системы (на ведение переговоров, связь и канцелярские расходы, оформление и распаковку товара, входной контроль и т. д.).

Для построения эффективной системы складирования готовой продукции необходимо рассмотреть следующие вопросы:

1. Способ транспортировки продукции со склада. Способ транспортировки оказывает непосредственное воздействие на организацию складского хозяйства, уровень запасов и уровень обслуживания потребителей. Различные способы транспортировки требуют различной организации работ, разных затрат и времени. Все это должно анализироваться и учитываться при выборе структуры складской системы.

2. Способ распределения - прямой или через отраслевые склады. Возможна или непосредственная отгрузка с предприятия продукции ее потребителю, или поставка через отраслевые склады. Отметим, что чаще используется смешанный, так называемый двухэшелонный поток поставки продукции: часть продукции предприятие отгружает потребителям непосредственно, а часть отправляет на отраслевые склады, с которых она поступает потребителям. Однако при поставках некоторых видов продукции используется и более сложная цепочка движения продукции: производитель - региональный склад - местный склад - потребитель.

На эффективность функционирования складской системы огромное влияние оказывает выбор необходимого оборудования. В зависимости от физического состояния и характеристик хранимых материальных ценностей существует следующее складское оборудование:

- для хранения и обработки штучных крупногабаритных грузов. Такие грузы могут храниться на складах в штабелях (в плоских, стоечных или ящичных поддонах) или на стеллажах, типы и параметры которых зависят от размеров, массы и особенностей хранящейся продукции, а также назначения склада, технологии переработки грузов, срока их хранения и других факторов;

- для хранения и обработки тарно-штучных грузов (обычно используются поддоны и пакеты);

- для хранения и обработки сыпучих грузов. Сыпучие грузы хранятся на открытых складских площадках в штабелях и траншеях различной формы и закрытых складах, а при небольших запасах - в бункерах разной формы;

- для хранения и обработки жидких грузов. Жидкие грузы могут храниться на складах в таре (в бочках, бутылках, барабанах) или наливом;

- для хранения и обработки газообразных грузов. Эти виды грузов хранят в контейнерах, цистернах, баллонах или других герметичных сосудах.

Эффективная работа любого склада зависит от степени технического оснащения и оборудования, используемого в технологическом процессе. Основными группами технологического оборудования являются: оборудование для погрузочно-разгрузочных работ и внутрискладской

транспортировки; оборудование для зоны хранения и оборудование для автоматизации учетных операций. Вообще повышение эффективности использования складских площадей и емкостей на основе рационализации технологического процесса с применением прогрессивных схем механизации, современного подъемно-транспортного и технологического оборудования - одна из главных задач организации складского хозяйства.

Разработка схем механизации проводится на основе учета следующих факторов:

- детального анализа технологических процессов по операциям с целью выявления наиболее трудоемких работ;
- максимального использования площади и объема складов;
- поиска возможности расширения складских площадей;
- сокращения расстояния перемещения грузов вручную;
- оптимизации путей перемещения подъемно-транспортных машин;
- уменьшения непроизводительных потерь энергоресурсов;
- снижения числа перевалок грузов;
- расширения использования подъемно-транспортного и технологического оборудования;
- взаимозаменяемости подъемно-транспортного и технологического оборудования;
- повышения производительности труда и уменьшения трудозатрат на переработку грузов;
- обеспечения удобного доступа к товарам;
- минимизации затрат времени на комплектование и отправку заказов покупателям;
- обеспечения оптимальных условий труда работников на всех участках.

Подбор необходимого подъемно-транспортного и технологического оборудования для склада проводят с учетом соответствия его характеристик параметрам и особенностям грузов и характеру тех операций, которые необходимо осуществить, а также принципу минимальной материалоемкости. Оборудование должно быть доступно и удобно для обслуживания и соблюдения правил техники безопасности, обеспечивать экономическую целесообразность применения. При выборе конкретной схемы механизации необходимо учитывать товаро- и грузооборот, объем товарных запасов склада, коэффициенты использования площади и объема складов, распределение товаров по способам хранения (стеллажное, штабельное) и т. д.

Материальные средства, выполняющие в производственном процессе роль предметов труда, участвуют в нем однократно и переносят всю свою стоимость на себестоимость изготавливаемой продукции одновременно. Для осуществления непрерывного технологического процесса производства предприятия должны создать соответствующие запасы материалов, полуфабрикатов, топлива и т.д. на складе. В настоящее время на предприятиях огромное значение придается вопросам автоматизации решений задач по учету, контролю, анализу и аудиту товарно-материальных запасов. Предлагается разработать программный продукт, который будет основан на создании и ведении

информационной базы о наличии товарно-материальных запасов, формируемых на основании инвентарной карточки.

Функции программного продукта по учету товарно-материальных запасов должна заключаться в выполнении следующих системных учетно-контрольных операций:

- автоматизация документирования первичной информации;
- оперативное управление, контроль за наличием и движением товарно-материальных запасов;
- расчет себестоимости товарно-материальных запасов.

Технологический процесс обработки информации состоит из следующих этапов:

- подготовка первичной информации;
- создание инвентарной картотеки на момент внедрения;
- создание нормативно-справочной информации на момент внедрения;
- создание набора данных движения товарно-материальных запасов;
- проведение расчетов и внесение информации в хранимую базу;
- расчет себестоимости и затрат;
- формирование информации для последующего использования;
- проведение контроля и анализа результативной информации;
- принятие управленческих решений по имеющейся информации.

Руководитель, бухгалтер и аудитор могут проанализировать или получить значение любого необходимого показателя из информационной базы за необходимый период времени.

В настоящее время особое значение придается прогнозированию использования товарно-материальных запасов. Для прогнозирования бухгалтер проводит анализ фондоотдачи товарно-материальных запасов за определенный период и путем использования базы знаний формирует предложения по управлению. С этой точки зрения особо важны вопросы эффективного использования товарно-материальных запасов (выявление ненужных товарно-материальных запасов) и вопросы роста сбыта продукции на существующем парке товарно-материальных запасов.

Таким образом, комплексный подход к учету, контролю, анализу и аудиту товарно-материальных запасов позволяет оперативно получить все необходимые данные за определенный период и существенно повышает уровень управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Компьютеризация учета приведет к сокращению рабочего времени работников учета и материально-ответственного лица по ведению складского учета. В настоящее время отсутствие компьютеризированного учета движения товарно-материальных ценностей от разрешения до отпуска и получения занимает значительную часть рабочего времени от руководителя до конкретного лица выпускающего продукцию.

3. Разработка и внедрение структуры номенклатурных номеров. Производственные предприятия разрабатывают номенклатуру

(перечень) потребляемых в производстве товарно-материальных запасов по их однородным признакам. При этом каждому наименованию, типоразмеру и сорту материалов присваивается условное цифровое обозначение - номенклатурный номер (код), который затем проставляется во всех документах по наличию и движению товарно-материальных запасов.

Номенклатурные номера строятся по-разному.

На изучаемом предприятии отсутствует структура номенклатурных номеров.

Поэтому, желательно в учете товарно-материальных запасов анализируемого предприятия разработать структуру номенклатурных номеров. На мой взгляд, было бы рационально, для облегчения и сокращения рабочего времени учетного работника обрабатывающего первичные документы по движению товарно-материальных запасов, разработать девятизначную структуру номенклатурных номеров, из которых: три первых знака образуют номер балансового счета, четвертый- номер субсчета, пятый - номер группы товарно-материальных запасов, шестой и седьмой - номер подгруппы в каждой группе, два последних - порядковый номер материального запаса в подгруппе. При этом система шифровки может быть порядковая, серийная, подразрядная и комбинированная. Число знаков в шифре должно быть минимальным, но достаточным для того, чтобы охватить важнейшие признаки всего перечня применяемых материальных ценностей. Некоторое количество шифров следует резервировать для запасов, которые могут поступить впервые. Присвоение номенклатурного номера (кода) вновь поступившим запасам производится бухгалтерией или отделом снабжения (маркетинга).

4. Введение дополнительного контроля за учетом товарно-материальных ценностей. Введение дополнительного контроля за учетом товарно-материальных запасов со стороны руководства предприятия является очень важным. Это означает просмотр руководителем бухгалтерских документов, изучение им нормативных актов, действующих в этой области. Такой подход позволит более рационально расходовать средства на приобретение товарно-материальных запасов, тратить меньше времени на убеждение руководства в необходимости приобретения того или иного товара, повысить дисциплину использования товарно-материальных запасов сотрудниками предприятия. Кроме того, нужно ввести анализ эффективности использования товарно-материальных запасов, по данным бухгалтерского учета под непосредственным контролем руководителя предприятия. В учете строительно-монтажных и ремонтных работ ежемесячно проводить сопоставление фактического расхода материалов с расходом определенным по производственным нормам.

При этом руководитель будет получать более полную картину состояния дел на предприятии.

5. Внедрение новой формы обеспечения объектов строительства товарно-материальными запасами. В целях сокращения накладных расходов, экономного использования собственного автотранспорта и минимальной потери рабочего

времени работников отдела снабжения, принимая во внимание особенность заключения договоров на осуществление подрядного строительства, а именно то, что предприятие осуществляет строительные работы на единичном объекте от нуля под ключ, предприятию необходимо отказаться от существующей системы поставки товарно-материальных запасов на объект по схеме:

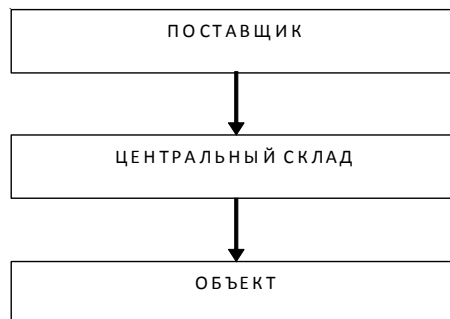


Рисунок 1.1 - Существующий порядок поступления товарно-материальных ценностей.

и работать по принципу Поставщик - Приобъектный склад, расположенный непосредственно на объекте согласно, следующей схемы:

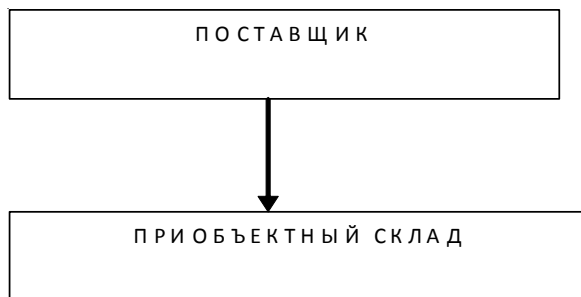


Рисунок 1.2 - Предлагаемый порядок поступления товарно-материальных ценностей.

При этом, бухгалтерской службой необходимо усилить контроль за поступлением документов и производить сличение документов сданных подотчетным лицом с документами принятыми от службы отдела снабжения.

Учетной политикой предприятия не предусмотрен порядок отпуска материалов со склада и перечень лиц, которым разрешается требовать и получать материалы как со складов так и от поставщиков, это может привести к злоупотреблению по использованию товарно-материальных ценностей и неоправданным дополнительным расходам. Таким образом, предложение о пересмотре учетной политики в части порядка отпуска товарно-материальных ценностей со склада является, на мой взгляд немаловажным.

Литература:

1. Шириев В.И., Баев И.А., Шириев Е.В.

Управление предприятием. Моделирование, анализ, управление. - М.: Либроком, 2010. - 272 с.

2. Семенихин В.В., Емельянова Ю.В., Маканова И.Н. Организация складского учета. - М.: Эксмо, 2006. - 80 с.

3. Козлюк Н.В., Угримова С.Н. Складской учет на предприятиях торговли. - М.: Феникс, 2005. - 320 с.

4. Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 264 с.

5. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. Уч. Пос. - М.: Современная школа, 2010. - 800 с.

6. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика. - М.: Проспект, 2005. - 176 с.

7. Гаджинский А.М. Логистика. - М.: Дашков и К., 2-5. - 432 с.

8. Эмметт С. Искусство управления складом. Как уменьшить издержки и повысить эффективность. Пер. с англ. - М.: Гревцов Паблицер, 2007. - 320 с.

9. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Логистика. Интегрированная цепь поставок. - СПб: Олимп-Бизнес, 2010. - 640 с.

10. Новоженев Ю.В., Даниличева Е.В. Программные системы автоматизации складов. М.: Аргуссофт Компани, 2006. - 224 с.

УДК:338.46:35

ОСОБЕННОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В УПРАВЛЕНИИ

Лесов Д.Д., магистрант

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда

На сегодняшний день одним из наиболее эффективных способов получения достоверной информации о работниках является комплексная оценка, в которую наряду с традиционными методами (методы психодиагностики и методы деловой оценки) включена экспертная оценка как процедура сбора информации о способах и средствах действий человека и особенностях взаимодействия людей в группе в ситуации моделируемой коллективной деятельности. При таком понимании комплексности оценочной технологии особую важность приобрело изучение механизмов, лежащих в основе восприятия человеком другого человека [1, с.109].

Актуальность изучения социально-психологических аспектов комплексной оценки персонала организации определяется необходимостью обеспечения точности и адекватности результатов оценки. В последние годы в современном обществе произошли кардинальные экономические, политические и социальные перемены, во всех сферах общественной жизни возросла роль отдельной личности, увеличилось значение психологических особенностей, которые, в большей степени, чем профессиональные характеристики, начали определять место человека в общественной жизни. Интенсификация труда, изменение содержания большинства видов трудовой деятельности, появление новых профессий увеличили значение оценки персонала и повысили требования к соответствию личностных особенностей работников определенным критериям. Оперировав такими критериями, наблюдатели в ходе отработки процедур экспертной оценки фиксируют поведенческие проявления людей и собирают информацию, являющуюся своеобразным репрезентантом реальных действий человека в ситуациях, близких к обычным трудовым. Однако сложность и многоплановость процессов экспертного оценивания, а также неоднозначность

получаемых результатов ставят нас перед необходимостью подойти к их анализу с социально-психологической позиции [2, с.287].

На сегодняшний день в стороне остается рассмотрение закономерностей экспертной оценки как социально-психологического явления, а при формировании системы критериев не уделяется должного внимания изучению представлений наблюдателей относительно связей между успешностью деятельности оцениваемых, с одной стороны, и набором качеств личности, действий и особенностей поведения, с другой. Исследование особенностей процесса восприятия людьми друг друга в ходе проведения процедур экспертной оценки, а также изучение содержания представлений наблюдателей относительно причин успешности участников моделируемой коллективной деятельности стало особенно актуальным и в практическом (для повышения надежности результатов комплексной оценки персонала в целом, и результатов экспертной оценки в частности) и в теоретическом плане (для переосмысления накопленного опыта и обозначения перспектив развития оценки персонала).

Формирование благоприятного социально-психологического климата трудового коллектива является одним из важнейших условий борьбы за рост производительности труда и качество выпускаемой продукции. Вместе с тем, социально-психологический климат является показателем уровня социального развития коллектива и его психологических резервов, способных к более полной реализации. А это, в свою очередь, связано с перспективой возрастания социальных факторов в структуре производства, с совершенствованием, как организации, так и условий труда.

Наиболее общим образом социально-психологический климат коллектива можно определить как психологическое состояние, интегрированным образом отражающее

особенности его жизнедеятельности. Это состояние включает в себя когнитивный и эмоциональный компоненты, характеризуется различной степенью осознанности. Б.Д. Парыгин охарактеризовал его как "преобладающий и относительно устойчивый психический настрой коллектива, который находит многообразные формы проявления во всей его жизнедеятельности" [3, с.221].

Важнейшей проблемой в изучении социально-психологического климата является выявление факторов, которые его формируют. Наиболее важными факторами, определяющими уровень психологического климата производственного коллектива, являются личность руководителя и система подбора и расстановки административных кадров. На него оказывают влияние и личностные качества руководителя, стиль и методы руководства, авторитет руководителя, а также индивидуальные особенности членов коллектива [4, с.164].

На состояние социально-психологического климата влияют:

- тип организации, т.е. является ли она: государственной или коммерческой структурой; закрытым или открытым учреждением; учебным, научным или производственным коллективом;
- образ жизни (сельский, городской);
- качество жизни членов организации;
- социальные условия (социально-политические, социально-экономические,

социально-культурные);

- экологические.

В качестве показателей социально-психологического климата коллектива выступают не только различные феномены психологии трудового коллектива, но и объективные результаты его жизнедеятельности. Прежде всего, необходимо учитывать продуктивность труда коллектива, а также косвенные показатели его деятельности, характеризующие его климат: данные текучести кадров, состояние трудовой дисциплины, конфликтности. Посредством анкетного опроса и интервью можно получить данные о психических состояниях и свойствах изучаемых коллективов. Система управления социально-психологическим климатом в коллективе показана на рисунке 1.

Изучение социально-психологического климата - процесс сложный. Это связано с тем, что климат проявляет себя интегрально, как общий - положительный или отрицательный - нравственно-психологический фон внутриколлективных отношений. Это сложное равновесие множества компонентов, очень важных, очень специфических для каждой организации, но с трудом фиксируемых обычными исследовательскими приемами. В основе этих исследований лежит измерение конкретных типов и видов взаимоотношений, которое проводится на основе всех применяемых в психологии методов: наблюдения, эксперимента, опроса и др.



Рисунок 1. Система управления социально-психологическим климатом в коллективе

Таким образом, чтобы воздействие на коллектив было наиболее результативным, необходимо не только знать моральные и психологические особенности отдельных исполнителей, социально-психологические

характеристики отдельных групп и коллективов, но и осуществлять управляющее воздействие. Для этих целей применяются социально-психологические методы, которые представляют собой совокупность специфических способов

воздействия на личностные отношения и связи, возникающие в трудовых коллективах, а также на социальные процессы, протекающие в них. Они основаны на использовании моральных стимулов к труду, воздействуют на личность с помощью психологических приемов в целях превращения административного задания в осознанный долг, внутреннюю потребность человека. Это достигается посредством приемов, которые носят личностный характер (личный пример, авторитет и т.д.) [5, с.93].

Главная цель применения этих методов - формирование в коллективе положительного социально-психологического климата, благодаря чему в значительной мере будут решаться воспитательные, организационные и экономические задачи. Другими словами, поставленные перед коллективом цели могут быть достигнуты с помощью одного из важнейших критериев эффективности и качества работы - человеческого фактора. Умение учитывать это обстоятельство позволит руководителю целенаправленно воздействовать на коллектив, создавать благоприятные условия для труда и, в конечном счете, формировать коллектив с едиными целями и задачами.

В настоящее время наша страна, как и многие другие страны мирового сообщества, находится в посткризисном периоде, который в свое время привел к спаду производства, росту инфляции, увеличению безработицы. Кризис охватил практически все отрасли производства, в виду их тесных смежных связей, но особенно те, которые осуществляют свою деятельность без поддержки государства. Все это привело к повышению социальной напряженности, обострению отношений, увеличению конфликтов, что серьезно мешает развитию государства.

Выход из этого системного кризиса, а он, как свидетельствуют объективные показатели, диктует необходимость поиска новых путей и эффективных методов антикризисного управления. При этом если технико-экономические аспекты преодоления кризиса в целом являются хорошо известными (инвестиции, заказы, модернизация производства), то психологические и социально-психологические пути преодоления точно не определены, хотя потребность в них является острой, потому что кризис затронул, в первую очередь, людей. В то же время, несмотря на очевидную актуальность, количество исследований по социально-психологическим аспектам антикризисного управления не увеличилось, а их теоретическая и практическая значимость не стала выше.

Таким образом, сформировались значимые противоречия:

- между высокой потребностью в социально-психологических знаниях об антикризисном управлении и недостаточной социально-психологической разработанностью данной проблемы;

- между необходимостью развития социально-психологической компетентности субъектов антикризисного управления и

отсутствием информационной основы данного развития.

Разрешение данных противоречий обусловило необходимость проведения научных практико-ориентированных социально-психологических исследований кризисов и антикризисного управления. Такие исследования должны дать ответы на важные вопросы, касающиеся особенностей состояния сознания людей в ситуации кризисов, их отношений, направленности активности, возможных форм поведения, тревог и ожиданий.

Преобразования, происходящие в последнее время в мировой экономике, инновационная направленность экономического роста позволяют говорить о глобальных изменениях среды развития организаций. Успешность развития каждой организации в этой связи стала зависеть от того, насколько быстро и адекватно она отреагирует на требования внешней среды и при этом целесообразно ли она использует свои внутренние ресурсы. Для решения этих задач организации все чаще испытывают необходимость в применении современных кадровых технологий, причем своевременно и в соответствии с актуальными потребностями предприятия в каждом конкретном случае. В свою очередь, эффективность применения кадровых технологий зависит от того, насколько сотрудники, отвечающие за стратегии управления организацией, владеют методами анализа и прогнозирования ее развития. Знания о тенденциях развития организации обеспечивают возможность подготовиться к изменениям до того, как реальность изменилась, своевременно использовать превентивные меры и при необходимости целенаправленно влиять на актуальную ситуацию развития.

В системе управления персоналом следует полнее учитывать психологические характеристики и особенности работников с целью совершенствования социально-психологического взаимодействия персонала в экономической деятельности. Социально-психологическое взаимодействие работников предприятия между собой и со своими работодателями является надежной основой эффективного существования всей системы управления персоналом и производством.

Литература:

1. В. В. Новиков Социальная психология - феномен и наука - Ярославль, ЯрГУ, 2007.
2. Кричевский, Р.А. Если вы - руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной работе / Р.А. Кричевский. - М.: 2004 - 287с.
3. Г. Колбин, И. Фросина Социально-психологические процессы на промышленном предприятии - М.: Институт психологии РАН, 2007.
4. В. В. Новиков, Ю. М. Забродин Психологическое управление производственной организацией - М.: 2009.
5. В. В. Новиков Психологический пульс - М.: Ярославль, 2008.

ИННОВАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Мустафин Ж. С., магистрант

*Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

Как отметил, в своем ежегодном Послании народу Казахстана "Новое десятилетие - Новый экономический подъем - Новые возможности Казахстана" Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев "...Отдельно хочу остановиться на секторах "экономики будущего". Ее основой должна стать результативная и эффективно функционирующая национальная инновационная система. ... Необходимо Правительству разработать межотраслевой план научно-технологического развития страны до 2020 года с учетом приоритетов нашей индустрии в 2010 году.", что напрямую указывает на необходимость реализации адекватного поставленным задачам форсированной индустриализации экономики Казахстана организационно-экономического механизма вовлечения в инновационную сферу представителей малого и среднего предпринимательства [1].

Отличительной чертой современного этапа экономического развития является начавшийся в конце прошлого века переход ведущих стран мира от индустриального к постиндустриальному обществу. Технологическую базу его экономической системы составляют информационные технологии, а ее движущую силу - глобальные знания, наука, превратившаяся в условиях ускорения научно-технического прогресса из латентного в определяющий фактор производства. Основным экономическим ресурсом, вовлеченным в этих условиях в процесс общественного воспроизводства, стали инновации как формализованное знание, воплощенное в товарную форму.

В развитых странах крупное производство уже давно превалирует над мелкотоварным, удовлетворяя массовый спрос качеством и разнообразием продукции, темпами обновления товаров и услуг, их общедоступностью и ценовой приемлемостью. Однако малое предпринимательство, несмотря на всеобщую концентрацию производства, занимает в нем обширную нишу, трансформируясь вместе с преобразованием крупных и средних предприятий.

Функционирование инновационного малого предпринимательства предполагает наличие ряда условий. Это условия объективного и субъективного порядка. При этом к условиям субъективного порядка относят те условия, которые в той или иной степени зависят от поведения, решения предпринимателя, т.е. лежат в сфере его компетенции. Условия объективного порядка представлены совокупностью факторов внешней среды, воздействие которых либо ведет к подъему, либо к снижению предпринимательской активности, т.е. лежат вне компетенции предпринимателя и не зависят от его решения и желания. К условиям объективного порядка следует относить наличие

соответствующей экономической среды в целях становления, развития и функционирования малого предпринимательства.

Почему же именно малое и среднее предпринимательство рассматриваются как способ развития инноваций?

Во-первых, малое предпринимательство обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немислима его высокая эффективность. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Эта черта малого бизнеса приобретает в современных условиях особую значимость в силу быстрой индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, ускорения научно-технического прогресса, возрастания номенклатуры производимых товаров и услуг.

Существенный вклад вносит малый бизнес и в формирование конкурентной среды, что имеет первостепенное значение. Малый бизнес антимонопольен по самой своей природе, что проявляется в различных аспектах его функционирования. Другими словами, малое предпринимательство создает необходимую для рынка атмосферу конкуренции, многообразие форм, быстро возникающих и исчезающих, обладает готовностью оперативно реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры. С одной стороны он ввиду многочисленности составляющих его элементов и их высокой динамики в гораздо меньшей степени поддается монополизации, нежели крупные предприятия. С другой стороны, при узкой специализации и использовании новейшей техники малое предпринимательство выступает в качестве серьезного конкурента, подрывающего монопольные позиции крупных корпораций. Именно это качество малого бизнеса, кстати, сыграло существенную роль в ослаблении, а подчас и преодолении промышленно развитыми странами присущей крупному капиталу тенденции к монополизации и задержке технического прогресса.

Мировой опыт показывает, что наиболее перспективным и прибыльным является малый инновационный бизнес, основанный на новых наукоемких технологиях. В инновационном процессе при трансформации объектов интеллектуальной собственности в объекты для коммерциализации наиболее эффективно используется форма малого предприятия на этапе завершения опытно-конструкторских работ, подготовки и начала производства, а также выхода на рынок. Таким образом, малые предприятия и все, что связано с их деятельностью, составляют важный и органичный элемент организационной структуры

современного общественного производства. Поэтому малому предпринимательству на Западе отводится важное место в экономике и оказывается серьезная государственная поддержка.

Кроме того, малые предприятия должны быть наиболее мотивированы на участие в инновационном процессе, так как новые наукоемкие технологии могут стать защитой в ситуации обострения конкуренции. Создание новых, технологически более совершенных продуктов позволяет занять устойчивое положение на рынке, получить конкурентное преимущество, создать новые рынки и получить долю на существующие, независимо от стратегий конкурентов. Новые технологии в управлении и продвижении продукта или услуги позволяют снижать издержки и повышают их конкурентоспособность [2].

Таким образом, малые предприятия являются наиболее перспективными с позиции вовлечения в инновационный процесс. Следовательно, именно на них необходимо направить информационные потоки, формирующие инновационное мышление.

Под благоприятной средой внедрения инноваций в малом предпринимательстве следует понимать совокупность благоприятных социально-психологических, экономических и правовых условий, формируемых, в том числе, и целенаправленной государственной политикой, направленной на успешное становление, развитие и функционирование малого предпринимательства как самостоятельного сектора экономики. Для экономической среды малого предпринимательства как системы необходимо наличие ряда взаимосвязанных элементов. К их числу следует относить: частную собственность и частную инициативу; экономическую свободу; благоприятный налоговый, финансово-кредитный, научно-технический, инвестиционный и информационно-консультативный климат; рыночно-конкурентный режим хозяйствования; позитивное общественное мнение к инновационному предпринимательству [3].

Малый бизнес отличается от среднего, и особенно крупного предпринимательства существенно иным технологическим и организационным укладом. Его живучесть во многом зависит не столько от соперничества внутри крупного и среднего бизнеса и между ними, сколько от конкурентной борьбы гигантов, обладающих мощным и инновационным, и инвестиционным ресурсами. Такая конкуренция на внутренних и международных рынках товаров и услуг - главный фактор модернизации и расширения современного массового производства во всех развитых странах, что иногда благоприятствует малому бизнесу.

В этой связи, особую значимость приобретает проблема построения целостного финансового механизма реализации приоритетов инновационной политики в Казахстане. Без надежной финансовой базы, стабильных источников и действенных финансовых стимулов инновационные проекты и программы останутся на уровне "бумажных прожектов". По большому счету, в современном Казахстане до сих пор отсутствует, как таковая, инновационная стратегия

и тактика, не говоря уже о финансовой стороне инновационной политики. Настало время для разработки и реализации долгосрочной научно-обоснованной инновационной политики и эффективного финансового механизма ее реализации [4].

Инновационная политика Казахстана нашла отражение в следующих документах: Стратегии индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг., утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 г., Законе "О государственной поддержке инновационной деятельности" (2006 г.) и Программе по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан, утвержденной Правительством РК (2005 г.), а также в Концепции развития сети технопарков на 2005-2015 гг. в Республике Казахстан, утвержденной Министерством индустрии и торговли РК 2004 г.) и др.

Малый инновационный бизнес является эффективным инструментом постоянного обновления всех элементов производственного процесса, обеспечения высокой конкурентоспособности продукции и услуг. Малые инновационные предприятия (далее МИПО) способны очень динамично и гибко реагировать на изменения потребительского спроса, новые предложения и перспективы и с коммерческой выгодой для себя внедрять результаты исследований и разработок. Они, как правило, осуществляют инновации, которые на начальном этапе не требуют крупных инвестиций, а также привлечения значительного объема трудовых и материальных ресурсов.

Опыт ведущих стран мира подтверждает, что вложения в инновации - необходимое и выгодное размещение средств, а инновационный бизнес может приносить высокие доходы и вполне конкурентоспособен.

В то же время, малому инновационному бизнесу характерны ряд признаков, отличающие его от других видов деятельности:

- разработка и продвижение на рынки новых продуктов и передовых технологий;
- высокая доля НИОКР для создания новых конкурентоспособных продуктов и услуг;
- масштабное влияние инноваций, новых изделий и передовых технологий на прибыль и оборот бизнеса;
- высокая доля инвестиций в НИОКР и связанное с ними обновление производства в общей инвестиционной политике;
- значительная доля научных и инженерно-технических работников в общей численности персонала;
- значительная доля научного, лабораторного и испытательного оборудования в основных фондах;
- высокий уровень риска, связанного с осуществлением инновационных проектов.

Разнообразие видов МИПО характеризуют две группы признаков, имеющих существенное значение для построения системы менеджмента: признаки, отражающие их целевые функции, и признаки, влияющие на организационные формы предприятия [5].

С народнохозяйственной точки зрения МИПО является эффективным инструментом постоянного обновления всех элементов производственных процессов, обеспечения высокой конкурентоспособности продукции, работ и услуг. Они способны очень динамично и гибко реагировать как на изменения потребительского спроса, так и на новые предложения и перспективы, открывающиеся на базе результатов НИОКР.

МИПО осуществляют инновации, как правило, не требующие значительных инвестиций и привлечения существенных материальных, трудовых и энергетических ресурсов. В то же время МИПО способны в наибольшей степени снижать социальную неопределенность в кризисных ситуациях, в условиях реструктуризации отраслевых производств, предоставляя рабочие места для квалифицированных специалистов и рабочих.

Анализ слабых и сильных сторон малого предпринимательства объективно свидетельствует о том, что наиболее результативно сильные стороны его появляются в инновационно-ориентированных сферах деятельности в связи созданием и освоением новых изделий, технологий, материалов, систем менеджмента и его элементов, а также продвижением и освоением новых рынков. Несмотря на высокую степень риска, связанного с вероятностным характером самих инноваций, МИПО имеют по сравнению с крупными ИПО достаточно высокие шансы на предпринимательский успех при выполнении следующих условий:

- использование стратегии, ориентированной на малые ниши рынков;
- отсутствие жесткой конкуренции и сложных барьеров на рынке;
- невысокая капиталоемкость производства и продвижения на рынок;
- использование результатов базисных, пионерных исследований и разработок или достижений в граничных областях науки и техники;
- возможности прямых контактов с потребителями;
- вхождение в бизнес на ранних фазах жизненного цикла инновации;
- возможности многовариантного использования результатов выполненных разработок, приложение их к различным условиям, сферам, потребностям;
- относительная стабильность экономических условий деятельности и устойчивость цен на сырье, материалы, комплектующие, энергию и т.п.

Однако анализ результатов реализованных программ показывает, что все основные существующие сегодня проблемы имелись еще во время разработки первых программ. Эти проблемы существуют на протяжении длительного времени, отмечаются из года в год, но не находят своего должного решения, несмотря на то, что те или иные меры по их решению предусматривались в каждой принимаемой программе. Таким образом, многие из предусмотренных при разработке программ меры на практике реализованы не были [6].

Данное обстоятельство свидетельствует об отсутствии надлежащего контроля за подготовкой и ходом реализации государственных программ поддержки МСБ, а именно:

1. об отсутствии надлежащего контроля за качественным исполнением поручений в рамках реализации мер всех государственных программ

поддержки и развития МСБ;

2. о слабой исполнительской дисциплине по исполнению законодательства, как на республиканском, так и местном уровнях.

На сегодняшний день в стране нет государственного органа, непосредственно ответственного за качественную реализацию программ поддержки МСБ.

Согласно Исследованию Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC) "Doing Business 2009", Казахстан занимает 70 место по итоговому индексу благоприятности условий для ведения бизнеса. Это достаточно высокая позиция, особенно в сравнении с Россией и Китаем, которые являются крупнейшими сопредельными экономиками.

Низкая конкурентоспособность продукции малого и среднего бизнеса в Казахстане связана со следующими причинами:

Высокий износ и низкая технологичность производственных активов. Предельная склонность к потреблению в Казахстане за прошедшие 5 лет в среднем составила 88%, соответственно, предельная склонность к сбережению оценивается на уровне 12%. Это означает, что, наряду с домашними хозяйствами, субъекты малого и среднего бизнеса расходуют на потребление большую часть (88%) своего дохода. Они практически не имеют возможности расширяться, модернизировать или обновлять свои основные фонды за счет собственных средств. Привлечение же для данных целей кредитных средств банков второго уровня или финансирования лизинговых компаний неэффективно из-за высокой стоимости заемных ресурсов.

Низкий уровень квалификации предпринимателей и наемных работников малого и среднего бизнеса. Продолжает оставаться нерешенной проблема квалификации предпринимателей и их профессионального обучения (переподготовки). Наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров для МСБ в области инженерно-технических и рабочих специальностей.

Низкая плотность населения и ограниченность рынков сбыта обуславливают низкий уровень спроса на продукцию субъектов малого и среднего предпринимательства. Проблему усугубляет снижение потребительского спроса в результате кризиса и неэффективная политика импортозамещения. Низкий уровень специализации малого и среднего бизнеса, качество производимой им продукции, далекое от мировых стандартов, не позволяет ему выходить на внешние рынки.

Недостаточный уровень фондовооруженности, высокий уровень износа и низкая обновляемость основных средств, а также низкая технологичность сектора МСБ в целом, снижают производительность труда, экономическую эффективность и конкурентоспособность продукции малого и среднего бизнеса.

При этом в развитых странах на долю малого бизнеса приходится до 50-80% всех занятых, 70-80% новых рабочих мест, более половины ВВП. Значительных успехов в развитии МСБ добились и некоторые страны Восточной Европы и СНГ. Так, в Латвии малый и средний бизнес уже приносит более 50% ВВП. В Венгрии на малые и средние предприятия приходится 50% ВВП, 67% занятых в экономике, 20% экспорта и 99% общего числа всех предприятий [7].

Подобные сравнения позволяют сделать вывод о необходимости осуществления дальнейших реформ по поддержке и развитию предпринимательства. Результаты проведенного исследования показали, что в Казахстане на сегодняшний день накоплен значительный профессионально-квалификационный, финансовый, организационно-правовой потенциал для дальнейшего активного развития сектора малого предпринимательства в отраслях материального производства.

В развитых странах доля продукции МСБ доходит до 50% ВВП и выше. Критерии отнесения предприятий к категории МСБ в различных государствах достаточно сильно варьируются.

Подводя итоги обзора состояния малого предпринимательства в Казахстане, можно сделать следующие выводы:

В целом наблюдался рост абсолютных показателей МСБ (номинальное количество зарегистрированных, действующих СМП, объемы выпуска продукции) до 2008 года, однако из-за последствий глобального финансово-экономического кризиса в мире в 2008 году происходит их снижение.

Сохраняются негативные тенденции относительных показателей (темпы прироста числа действующих СМП, доля продукции СМП в ВВП, структура отраслевого развития, темпы прироста объемов кредитов БУ СМП и их отраслевая структура).

Существует необходимость дальнейшего государственного регулирования МСБ в целях сохранения достигнутого до 2009 года уровня развития и нивелирования негативных тенденций развития МСБ с помощью как финансовых, так и нефинансовых инструментов.

Обобщая все тенденции развития малого предпринимательства, несмотря на принятые в последнее время усилия со стороны государства по созданию инфраструктуры развития малого предпринимательства, можно выделить ряд проблем по созданию благоприятного климата для этого сектора экономики. Проблемы можно условно разделить на четыре категории: финансовые, производственные, кадровые и юридические, основными из которых являются:

финансовые проблемы: недостаток ресурсов для развития, нехватка оборотных средств, отсутствие льгот со стороны налогового законодательства, несовершенство политики кредитования, низкая платежеспособность населения;

юридические проблемы заключаются в отсутствии или несовершенстве юридической помощи, некомпетентности самих предпринимателей и сложности в отстаивании своих прав, отсутствии четко выраженных практических мер по проведению политики поддержки малого бизнеса и подготовки кадров; противоречивости законодательных и нормативных актов, бюрократизме, коррупции и вымогательстве;

производственно-экономические трудности: проблемы сбыта, конкурентной борьбой, неумение работать с документами, вести анализ конъюнктуры рынка; отраслевая несбалансированность и низкий уровень специализации малого бизнеса и качества продукции, отсутствие эффективного механизма

кооперации с крупными предприятиями, условий для развития франчайзинга, недостаточный уровень информационного обеспечения, слабость и фрагментарность инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, повышенная чувствительность малого предпринимательства к экономическим изменениям;

кадровые проблемы: недостаток опыта у собственника и работников, дефицит квалифицированных кадров, потребительское отношение сотрудников к работе, высокая текучесть кадров в малом бизнесе и повышенная конфликтность, отсутствие у начинающих предпринимателей знаний и навыков работы в рыночных условиях, их правовая неосведомленность.

Проблема повышения интенсивности инновационной деятельности малого предпринимательства Казахстана с точки зрения дальнейшего экономического роста реального сектора является наиболее приоритетной в настоящее время и требует дальнейшего всестороннего рассмотрения. В современных условиях радикального обновления курса экономической стратегии развития казахстанской экономики по вхождению Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран, особое значение имеет повышение ее инновационной активности. Стратегически важным является обеспечение ускоренной реализации мер по освоению новейших технологий в важнейших отраслях экономики, обеспечивающих прогрессивность ее структуры[8].

По итогам 2009 года было проведено статистическое наблюдение инновационной деятельности на 10096 предприятиях республики. За отчетный период 399 хозяйствующих субъекта имели технологические инновации (в 2008г. - 447 предприятий). Итого инновационная активность предприятий составила 4,0%.

В целом казахстанские промышленные предприятия отстают в плане модернизации производства от западных компаний. Только 4% казахстанских предприятий занимаются инновационной деятельностью (разработка и внедрение нового продукта или производственного процесса). Кроме того, преобладающее большинство инновационных мероприятий осуществляется иностранными компаниями.

Уровень инновационной активности на предприятиях спал в 2009 году. Причинами на это предприятия назвали "отсутствие необходимости в нововведениях вследствие более ранних инноваций" (в основном для неактивных предприятий), "нехватка капитала в пределах вашего предприятия" и "отсутствие рыночного спроса".

По данным проведенного обследования наибольшее количество предприятий, имеющих завершенные технологические инновации, действуют в г. Алматы (37,9%), Карагандинской (16,7%) Восточно-Казахстанской (6,8%) и Актюбинской (5,5%) областях.

Основными видами инновационной деятельности предприятий, имеющих завершенные инновации, являются: внедрение новых технологий, оборудования, материалов - 51,2%, научно-исследовательская деятельность - 12,6%, проектно-конструкторская деятельность - 3,1%, участие в научно-технических программах - 2,0%.

В целом, основным фактором, сдерживающим инновационную деятельность малых предприятий, является недостаток собственных средств. Этот фактор как основной, был отмечен всеми предприятиями малых бизнеса большинства отраслей промышленности.

Вторым сдерживающим фактором, является сложность получения кредита, не предоставление банками кредитов на длительный срок и высокая процентная ставка.

Третьим по значимости отмечается большой коммерческий риск инновационной деятельности.

Необходимо также отметить, что в качестве одного из основных факторов, сдерживающих инновационную деятельность, является недостаточность законодательной и нормативной правовой базы.

Одна из основных проблем развития инновационной деятельности - привлечение внебюджетных средств, банковского капитала, средств малого и среднего бизнеса в наукоемкие отрасли. Зарубежная практика показала важную роль малых и средних инновационных предприятий в разработке новейших технологий и производстве наукоемкой продукции. Отсутствие заметного развития таких предприятий в Казахстане свидетельствует о нерешенных проблемах в обеспечении условий развития инновационной деятельности. Доля сектора малого бизнеса в объеме промышленного производства в настоящий период составляет, по экспертной оценке, 2,8-3,2%, их численность - 12-14%, в то время как в развитых странах эти показатели достигают больше 50%.

На сегодняшний день в Казахстане в рамках политики поддержки малого бизнеса действует ряд организаций, предоставляющих услуги предприятиям малого бизнеса: Комитет по поддержке малого бизнеса Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан, местные представительные органы власти (маслихаты), местные исполнительные органы власти (акиматы), АО "Фонд развития предпринимательства", АО "Республиканский информационно-выставочный центр". К системе негосударственных институтов поддержки малого предпринимательства относятся региональные и отраслевые общественные объединения предпринимателей, Казахстанская ассоциация бизнес инкубаторов и инновационных центров, действующие бизнес-инкубаторы и технологические парки.

В целом можно определить тенденции развития инновационной инфраструктуры малого предпринимательства в Республике Казахстан. В 2006г. принят Закон Республики Казахстан "О государственной поддержке инновационной деятельности", в котором четко определены понятия технологических парков и технологических бизнес-инкубаторов, урегулированы статус и виды деятельности, принципы их функционирования.

Министерством индустрии и торговли Республики Казахстан инициировано создание единого общественного объединения предпринимателей. В марте 2005 года на Конгрессе предпринимателей Казахстан создан ОЮЛ "Общенациональный союз предпринимателей и работодателей "Атамекен", в состав которого вошли крупнейшие ассоциации предпринимателей и работодателей, на сегодняшний день в состав ОЮЛ

"Атамекен" вошли около 34 ассоциации.

В качестве конкретных рекомендации по развитию системы государственно-частного партнерства в повышении инновационной активности малого предпринимательства нами предлагаются:

Стимулирование развития инновационной деятельности.

Привлечение малых инновационных предприятий к выполнению госзаказа.

Меры поддержки отечественных предприятий, участвующих в тендерах на поставки высокотехнологического оборудования.

Создание малых инновационных предприятий и других организаций, обслуживающих инновационный процесс.

Финансовая поддержка субъектов малого инновационного бизнеса.

Исходя из проделанного анализа инновационного климата в РК, можно сделать вывод, что казахстанская система коммерциализации технологий еще не достаточно развита.

Сегодня нам необходимо искать новые направления экономического развития. Для повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке нужно активно развивать высокотехнологичные отрасли и строить эффективную национальную инновационную систему. Без этого инновационная экономика просто невозможна.

У Казахстана есть немало преимуществ. Мы живем в стабильной стране под руководством Президента, наделенной инновационным мышлением и даром политического предвидения. У нас есть четкая программа форсированной индустриализации. У нас есть все возможности для того, чтобы повышать качество человеческого капитала, свой личный потенциал. Это и есть важнейший фактор будущего успеха инновационного развития [9].

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 29 января 2010 года "Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана"
2. Назарбаев Н.А. Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего // Казахстанская правда, 15 мая 2009 г.
3. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 - 2014 годы
4. Исекешев А. Реализация инновационных проектов пойдет с подачи бизнеса // Казахстанская правда, 31 августа 2009.
5. Отраслевая программа развития казахстанского содержания на 2010-2014 годы
6. Лужинский И.Я., Переверзев М.П. Инновационный менеджмент в малом бизнесе /Под ред. М.П. Переверзева. - Тула: Изд-во ТПУ им. Л.Н. Толстого, 1998.
7. Бижанова Д.Е. Макроэкономический анализ инновационного развития Казахстана // Саясат-Policy, 2009, №3. С. 27.
8. Закон Республики Казахстан от 23.03.2006, № 135-3 "О государственной поддержке инновационной деятельности"
9. <http://www.kttn.kz/news/85>

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СЛЕНГА ФИНАНСИСТОВ

Наметова Д.А., студентка 2 курса
финансово-экономического факультета
Казахстанско-Британский технический университет

За последние годы в сфере языка наблюдаются изменения, связанные с процессами социокультурного характера. Учёные отмечают, что немаловажную роль в развитии языка играют отдельные социальные группы людей, которые пополняют язык новой лексикой, в том числе профессиональным жаргоном и сленгом. Вместе с тем приводятся примеры разновидностей сленга: молодежный сленг, компьютерный сленг, школьный сленг и т.д.[6].

Лингвисты делят всю лексику на литературную и нелитературную. К литературной относятся: книжные слова, стандартные разговорные слова, нейтральные слова. Следует отметить, что вся эта лексика употребляется либо в литературе, либо в устной речи в официальной обстановке. Существует также нелитературная лексика, ее делят на: профессионализмы, вульгаризмы, жаргонизмы, сленг. Следует подчеркнуть, что эта часть лексики отличается своим разговорным и неофициальным характером.

В словаре лингвистических терминов дается следующее определение понятия "профессионализмы": это слова, используемые небольшими группами людей, объединенных определенной профессией. Также в словаре подчеркивается, что социолекты особого назначения - жаргон, сленг и арг - входят в языковую формацию нонстандарта. Отсутствие точной лингвистической дефиниции затрудняет их научное описание и создает немалые трудности, особенно для прикладной русистики[3,678].

Необходимо отметить, что некоторые ученые жаргонизмы относят к сленгу, таким образом, не выделяя их как самостоятельную группу, и сленг определяют как особую лексику, используемую для общения группы людей с общими интересами. Для того чтобы определить так это или нет, нам представляется важным дать несколько определений сленга и жаргонизмов.

Жаргонизмы - это слова, используемые определенными социальными или объединенными общими интересами группами, которые несут тайный, непонятный для всех смысл [4,124].

Сленг - это слова, которые часто рассматриваются как нарушение норм стандартного языка. Это очень выразительные, ироничные слова, служащие для обозначения предметов, о которых говорят в повседневной жизни [5,301].

Любопытно, что термин "сленг" вошел в обиход в английской лексикографии в начале XIX века и "прошел в своей дефиниции путь от широкого понимания, когда под этот термин подводились фонетические, лексические, морфологические и синтаксические расхождения с установленными языковыми нормами"[1,110].

Нельзя не отрицать тот факт, что не все ученые признают существование сленга, считая неопределенным его содержание, также бывает очень сложно провести границу между сленгом и жаргоном. Многие исследователи, такие, как Ю.В.Таратухина и Н.Ю.Григорьева, приходят к мнению о том, что сленг и жаргон - это разные явления в языке. Конечно, эти понятия очень схожи между собой. Жаргонная лексика может переходить в сленг и наоборот. Но одним из отличий является то, что сленг обслуживает наиболее узкий круг людей. Будет уместным сказать, что сленг противостоит официальному, общепринятому языку и до конца понятен лишь представителям узкого круга лиц, принадлежащих к той или иной социальной или профессиональной группе, которая ввела в обиход данное слово или выражение[6].

Рассмотрим историю и причину возникновения сленга финансистов. Общеизвестно, что множество новых слов заимствуются из других языков. Исследователи Ю.В.Таратухина и Н.Ю.Григорьева отмечают, что внедрение иноязычных слов определяется интеграционными процессами, что вызывает необходимость номинации новых предметов, понятий и явлений действительности. Мы не сомневаемся в том, что такие слова могут быть результатом новаторства той или иной нации в какой-либо области науки и техники. Они также могут возникнуть как следствие снобизма, моды. Не может не вызывать интереса тот факт, что существуют и собственно лингвистические (объективные) причины: например, необходимость выразить при помощи заимствованного слова многозначные русские понятия, пополнить выразительные (экспрессивные) средства языка и др. [6].

Следует задуматься над тем, что значительную роль в появлении новых слов играют средства массовой информации, особенно телевидение, радио, газеты, Интернет. В связи с бурным ростом массовых коммуникаций русскоязычная лексика пополнилась тысячами новых слов, нашедших отражение в политической и социальной сферах.

Что же касается сленга финансистов, впечатляет информация о том, что международная компания, оказывающая профессиональные услуги Deloitte, протестировала 50 крупнейших британских компаний и обнаружила, что финансовые фирмы наиболее подвержены сленгу. По результатам тестирования самое "чистое" общение можно наблюдать у производителей товаров народного потребления, а также медицинских и телекоммуникационных фирм. В отличие от юристов и врачей, чей жаргон вызван профессиональными идеями, бизнесмены склонны "лить воду", - утверждает Джон Листер. Он уверен в том, что сленг часто используется для того, чтобы

скрыть факт того, что им нечего сказать. Когда вы имеете компании с одинаковой специализацией, в описании цен и продуктов вам приходится искать различные способы наиболее лучшей подачи информации. Вот тогда и появляется сленг. Кроме того, преувеличение важности говорящего, страх потерять клиента, попытка приспособиться к деловой ситуации - все способствует использованию слишком запутанных и заумных понятий[2].

Ю.В.Таратухина и Н.Ю.Григорьева считают, что основной причиной возникновения бизнес-сленга является огромное влияние в нашу речь американизмов и техницизмов. Нельзя не согласиться с тем, что язык, отражая социальные процессы в обществе, ярко свидетельствует о значительном влиянии англо-американской культуры на русскую [6].

Ярким свидетельством тому служит тот факт, что часто невозможно найти перевод на русский язык определенных понятий и представлений. Например, такие слова, как "аванс", "авизо", "акцепт", "диверсификация", "ликвидность" и т.д. Смеем предположить, что центры обучения бизнеса используют большое количество американской и английской литературы на русском и английском языках, что сказывается на человеке, который изучает деловой английский по авторитетным и распространенным британским учебникам. Безусловно, такие люди будут находиться под сильным влиянием англо-американской культуры.

Представляется важным обратить ваше внимание на то, что в связи с открытием первых офисов зарубежных компаний, западные менеджеры столкнулись с целым рядом проблем: "от политической и экономической нестабильности до "конфликта менталитетов"". Преодолеть последнее противоречие можно было двумя способами. Как отмечают ученые, либо топ-менеджмент международной компании должен бесконечно долго постигать русскую душу, либо наш соотечественник - тонкости корпоративного духа. Не удивительно, что второй путь оказался более простым.

Также нас не могла заинтересовать информация о том, что западники считают, что английский язык наиболее точно описывает бизнес-процесс. Случаи отказа от строгого и точного иностранного термина в пользу более "душевного" русского крайне редки.

Ученые верно предполагают, что степень влияния американского менталитета на русскоязычных бизнесменов, которые работают по исконно американской модели ведения бизнеса - многоуровневый маркетинг, очень значительно. Этот бизнес называют бизнесом XXI века.

Теперь давайте перейдем к отличиям бизнес-сленга от других видов сленга. Во-первых, эти слова служат для общения людей, работающих вместе в одной общей корпорации. При этом они используются в качестве синонимов к английским словам, отличаясь от них эмоциональной окраской.

Во-вторых, бизнес-сленг отличается "зацикленностью" на реалиях мира бизнесменов (профессиональный ограничитель, следовательно, только "для посвященных"). Рассматриваемые

сленговые названия относятся только к этому миру, таким образом, отделяя его от всего остального, и зачастую непонятны другим людям.

Следует отметить, что благодаря знанию такого специального языка бизнесмены чувствуют себя членами некоей замкнутой общности, тем самым защищаются от конкурентов.

Таким образом, эти два наблюдения не позволяют причислить бизнес-сленг ни к одной отдельно взятой группе нелитературных слов и заставляют рассматривать его как явление, которому присущи черты каждой из них. Это и позволяет определить термин "бизнес-сленг", как группу слов, употребляющихся только людьми, имеющими непосредственное отношение к бизнесу, заменяющие обыденную лексику и отличающиеся разговорной.

Однако, как все социальные диалекты, бизнес-сленг представляет собой только лексикон, который питается соками общенационального языка, живет на его фонетической и грамматической почве.

Прежде чем приступить к рассмотрению значимости сленга, рассмотрим следующие пути и способы образования бизнес-сленга. Они весьма разнообразны, но все они сводятся к тому, чтобы приспособить английское слово к русской речи. Вот основные методы образования сленга, которые охватывают большинство ныне существующей сленговой лексики: калька, полукалька; перевод: с использованием стандартной лексики в особом значении, с использованием сленга других профессиональных групп, фонетическая мимикрия, метафорика, аффиксация, новые переносные значения слов, каламбурная подстановка.

I. Калька. Этот способ образования включает в себя заимствования, грамматически не освоенные русским языком. При этом слово заимствуется целиком со своим произношением, написанием и значением. Вот примеры слов, полностью заимствованных из английского языка: "апсайд" (англ. upside) - ожидание роста котировок акций; "аут" (англ. out) - крайнее состояние (Быть ин или аут); "даунсайд" (англ. dawn side) - негативная сторона явления; "даунгрейд" (англ. dawn grade) - замена чего-либо на более старое; "джоинт венчур" (англ. joint venture) - совместное предприятие.

II. Полукалька. Нельзя не отрицать тот факт, что при переходе термина из английского языка в русский, последний подгоняет принимаемое слово под нормы не только своей фонетикой как в предыдущей группе, но и спеллинга с грамматикой. В результате, существенные, к примеру, приобретают падежные окончания: "foreigners" - "форины" (иностранцы) - "форинам" (Р.п.) "форинам" (Д.п.). Мы склонны утверждать, что производные от различных прочтений этих сокращений попадали в русский сленг. Таким путем появилось много слов, вот их примеры:

Norton Utilities - NU - "нушка"; Execution file - EXE - "экзешник"; Price Waterhouse Coopers - PWC - "пук".

III. Перевод. Не может не заинтересовать тот факт, что не всегда в русский бизнес-сленг попадают слова, заимствованные из английского языка. Очень часто сленговая лексика образуется способом перевода английского,

профессионального термина. Например, to raise money - "поднять бабук" (заработать деньги).

Стоит задуматься над тем, что в процессе перевода работает механизм ассоциативного мышления. Возникающие ассоциации или метафоры могут быть самыми разными:

по форме предмета или устройства: disk - "блин";

по принципу работы: matrix printer - "вжикалка";

Многочисленны также и глагольные метафоры: to delete - "сносить".

Необходимо заметить, что к этой группе относятся лишь те слова, которые ранее не имели никаких сленговых значений.

IV. Фонетическая мимикрия. Любопытно, что этот метод, на взгляд лингвистов, наиболее интересен с точки зрения лексикологии. Он основан на совпадении семантически несхожих общеупотребительных слов и английских профессиональных терминов: error - "Егор"; button - "батон"; loss - "лось".

Следует отметить, что слово, которое переходит в сленг, приобретает совершенно новое значение, никаким образом не связанное с общеупотребительным.

V. Следующим мощным источником формирования лексического состава сленга является метафорика. Здесь и собственно метафоры (такие, как "заголяк" - полное отсутствие чего-либо), и метонимии (такие, как "боец" - трейдер).

Часто в метафорике присутствует юмористическая трактовка означаемого. В качестве примера назовем метонимии "главный Попиар" - начальник службы связей с общественностью, или метафоры с иронической коннотацией "лось" - менеджер среднего звена, "животное" - невменяемый руководитель, "зайцы" - высокопоставленные должностные лица.

VI. Мы не можем не согласиться с тем, что аффиксация как средство весьма продуктивна и с исконно русскими корнями: "приколаться" - обращать внимание, цепляться, насмехаться, "прикол" - то, над чем можно насмехаться, чем можно увлечься, "приколист", "прикольщик" - тот, кто любит придирается, шутить над кем-либо, "прикольный" - забавный, интересный, "прикольню" - весело, оригинально.

Мы считаем важным подчеркнуть, что бизнес-сленг обходится самыми стандартными суффиксами и префиксами. Например, большинство прилагательных, происходящих от английских корней, образованы с ударным суффиксом -ов-: "брендовый" - совершенно новый, "олдовый" - старый, "янговый" - молодой, "прайсовый" - денежный, "лэфшовый" - левый, "файновый" - 'хороший и т.п.

VII. Новые переносные значения слов, принадлежащих к нейтральной лексике: "обломиться" - достаться случайно, по блату, "бодаться" - вести конкурентную борьбу, "кормиться" - получать зарплату, соскочить - выйти из бизнеса.

VIII. Каламбурная подстановка: "безбабье" - безденежье (от: "бабки" - "деньги"), "лоханка" - необеспеченная жизнь (от: "лох" - глупый человек),

"гуччи-муччи-пипп" - так полупрезрительно называют на Западе роскошествующих дельцов. Прямому переводу данная фраза не поддается, но составить себе о ней представление можно. Фирма "Гуччи" - обслуживает европейскую аристократию. "Муччи" производное слово от английского слова "много". Получается "люди, которые много покупают у "Гуччи". Каламбурные выражения эмоционально "окрашивают" сленг, придают ему живость.

Следует отметить, что бизнес-сленг - это не замкнутая категория и поэтому он взаимодействует с другими видами сленгов, жаргонов, арго и пополняет свой словарный запас, заимствуя из них новые сленгизмы.

Вывод о значимости и зачастую необходимости сленга таков: во-первых, сленг делает речь более краткой, эмоционально выразительной, во-вторых, желание скрыть секреты своего дела и торговли, в-третьих, сленг служит опознавательным знаком того, что этот человек принадлежит к данной социальной среде.

На Финансово-экономическом факультете КБТУ был проведен опрос, целью которого было выявить основные цели использования сленга финансистов. Исследование показало, что 60% студентов пользуются сленгом для того, чтобы быть понятыми в своей профессиональной среде общения, в то время как, 30% студентов пользуются сленгом с целью выделиться среди толпы, а 10% студентов пользуются сленгом для простоты и удобства в общении.

Бесспорным на сегодняшний день является тот факт, что соотнесение "я" с компанией положительно сказывается на бизнесе. Многие ученые убеждены в том, что свой язык позволяет сотрудникам идентифицировать себя с компанией, эффективнее работать для достижения ее целей.

В заключение можно сделать вывод о том, что русская речь, как всякая речь вообще, - это постоянное и неуклонное изменение, развитие и именно поэтому, сленг, как и язык, не остается постоянным. Со сменой одного модного явления на другое, старые слова забываются, им на смену приходят другие. Этот процесс проходит очень стремительно. Если в любом другом сленге слово может существовать на протяжении десятков лет, то в бизнес-сленге лишь за прошедшее десятилетие бурного мирового прогресса появилось и ушло в историю невероятное количество слов.

Словарь сленгизмов, употребляемых студентами ФЭФ КБТУ

Самые популярные жаргонизмы в обществе студентов ФЭФ

1. **Бухать** (ударение на первый слог) - проводить в учете счет или платежку.
2. **Дебеторка, кредиторка** - дебеторская, кредиторская задолженность.
3. **Дети** - неопытные бухгалтеры.
4. **Доктор** - аудитор, консультант с большим опытом работы.
5. **Доки**-документы.
6. **Икспенсы** (англ. expense) - затраты.
7. **Инвойс**-счет.
8. **Кэш**(англ. cash - наличные деньги)-

наличные деньги.

9. **Лось** -убыток в биржевой игре.
10. **Минуса** (ударение на "а")- отрицательные сальдо по счетам.
11. **Нал**- наличные деньги.
12. **Налорги** - налоговые органы.
13. **Проводник, полупроводник** - хороший и плохой бухгалтеры.
14. **Птичить**-то же, что крыжить - отмечать в списке, сверяясь с другими документами.
15. **Рыбки** - в "1С" клавиша переключения режима вывода списка по группам в справочниках.
16. **Сальдо висит** (болтается)- расход превышает доход.
17. **Сальдовка** - ведомость остатков.
18. **Физик**- физическое лицо.
19. **Юрик** - юридическое лицо.
20. **Ящик** - сейф.

Жаргонизмы, менее популярные в обществе студентов ФЭФ

1. **Котлета** - взятка.
2. **Крыжить** - ставить галочки, сверяя документы.
3. **Лям** - миллион.
4. **Нерез** - нерезидент, антоним к слову "рез". Юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в другой стране, на которое не распространяется налоговое законодательство данной страны.
5. **Разбайдовка** - финансовая/бухгалтерская ведомость, таблица, свод.
6. **Резик** - юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в данной стране, на которое в полной мере распространяется законодательство страны.
7. **Рез** - от "резидент" - юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в данной стране, на которое в полной мере распространяется законодательство страны. (см. также резик).
8. **Фикснуться** - зафиксировать прибыль/убыток, выйти из позиции на бирже.
9. **Ярд** - миллиард.

Жаргонизмы, редко употребляемые в обществе студентов ФЭФ

1. **Великая Китайская стена** (Chinese Wall) - Граница, которая должна существовать между исследовательским отделом инвестиционного банка и теми его подразделениями, которые занимаются собственно инвестиционным

банкингом.

2. **Донный рыбак** (Bottom fisher) - Трейдер или инвестор, ищущий наиболее выгодные сделки. Этот термин пришел из лексикона рыболовов. Первоначально под ним подразумевался рыбак, ловящий ту рыбу, которая обычно плавает у самого дна озера или реки, питаясь пищей, которая попадает туда сверху.
3. **Кабель остался в канале** - котировки фунта колеблются в узком диапазоне.
4. **Как два факса отослать** - плевое дело.
5. **Подвесить, завесить** (брокера, контрагента) на спикерфоне - в течение дня быть постоянно на связи.
6. **Показать интерес** - поставить котировку.
7. **Пустой стакан** - нет котировок (цены купли/продажи).
8. **Синяк**- контора-однодневка, через которую отмываются деньги.
9. **Солить капусту**- продать доллары.
10. **Стряпанье книг** (Cooking the books) - Сленговый термин, означающий незаконную фальсификацию финансовых показателей.
11. **Утоптать, замочить** (бумагу) - сыграть на понижение.
12. **Фреш** - обновить уровень цен.
13. **Энронития** (Enronitis) - Суета, поднятая вокруг компании в связи с тем, что ее бухгалтерская отчетность почему-либо не вызывает доверия.
14. **Лазейка, узкое место** - возможность уклониться при формировании финансовой отчетности от части налоговых сумм, обозначенных в законодательных предписаниях, не нарушая явно буквы закона.

Литература:

1. Гальперин И.Р. "О термине сленг". М., 1956, стр. 110.
2. Листер Дж. Новая компьютерная программа заставит бизнесменов говорить понятно.// ИА "Альянс Медиа" 2003. [http:// businesslearning.ru/nitem.asp?id=74047](http://businesslearning.ru/nitem.asp?id=74047)
3. Словарь лингвистических терминов. / Под ред. О.С.Ахмановой. - М., 1964, стр. 678.
4. Словарь лингвистических терминов. / Под ред. О.С.Ахмановой. - М., 1964, стр.124.
5. Словарь лингвистических терминов. / Под ред. О.С.Ахмановой. - М., 1964. стр. 301.
6. Таратухина Ю.В., Григорьева Н.Ю. Словарь бизнес-сленга Ульяновский государственный технический университет // <http://www.interlit2001.com/nevrozova-es-3.htm>

УДК:336.717+338.43

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Нашаров Е.Е., магистрант

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г Караганда

Кредитный риск, т.е. опасность, что дебитор не сможет осуществить процентные платежи или выплатить основную сумму кредита в соответствии с условиями, указанными в кредитном соглашении, является неотъемлемой частью банковской

деятельности. Кредитный риск означает, что платежи могут быть задержаны или вообще не выплачены, что, в свою очередь, может привести к проблемам в движении денежных средств и неблагоприятно отразиться на ликвидности банка.

Несмотря на инновации в секторе финансовых услуг, кредитный риск до сих пор остается основной причиной банковских проблем, особенно высокие кредитные риски присущи такой категории заемщиков как предприятия сферы агропромышленного комплекса по следующим причинам:

Сезонность и зависимость от климатических условий сельскохозяйственного производства в Казахстане, обуславливающий высокие риски и долгосрочность банковских кредитов;

Преобладание в сельском хозяйстве Казахстана мелкотоварного производства, обуславливающий отсутствие или недостаточность агро- и зоотехнологий, а также высокую себестоимость сельхозпродукции и отсутствие ликвидной залоговой базы;

Низкая финансовая дисциплина сельхозпроизводителей и их ориентированность в основном на безвозвратные и бесплатные источники финансирования и др. [1-3].

Исходя из этого, можно утверждать что более 80% содержания балансовых отчетов банков посвящено обычно именно этому аспекту управления рисками. Существуют три основных вида кредитного риска:

- личный или потребительский риск;
- корпоративный риск или риск компании;
- суверенный или страновой риск.

Из-за потенциально опасных последствий кредитного риска важно провести всесторонний анализ банковских возможностей по оценке, администрированию, наблюдению, осуществлению и возврату кредитов, авансов, гарантий и прочих кредитных инструментов. Общий обзор управления кредитными рисками включает в себя анализ политики и практики банка. Данный анализ должен также определить адекватность финансовой информации, полученной от заемщика, которая была использована банком при принятии решения о предоставлении кредита. Риски по каждому кредиту должны периодически переоцениваться, так как им свойственно изменяться.

Обзор функции по управлению кредитными рисками сельхозпроизводителей производится по следующему плану:

- управление кредитным портфелем;
- кредитная функция и операции;
- качество кредитного портфеля;
- неработающий кредитный портфель;
- политика управления кредитными рисками;
- политика по ограничению кредитных рисков;
- классификация активов;
- политика по резервированию кредитных потерь. [4]

Банковские контролеры уделяют огромное внимание официальной политике, составленной Советом директоров и скрупулезно внедряемой менеджерами. Это особенно касается кредитной функции банка, которая обуславливает создание банком сильной системы управления рисками. Кредитная политика должна включать в себя план по размещению кредитных ресурсов банка, а также методологию, согласно которой кредитный портфель должен управляться, т.е. определять, каким образом кредиты возникают, обслуживаются,

контролируются и возвращаются. Хорошая кредитная политика не должна быть слишком ограничивающей. Если служащие считают, что некоторые предложения по кредитованию могут быть рассмотрены, хотя и не соответствуют письменным директивам, кредитная политика должна позволять выносить такие предложения на обсуждение Совета директоров. Кредитная политика должна быть достаточно гибкой для того, чтобы банк имел возможность быстро реагировать и приспособливаться к новым рыночным условиям и изменениям в структуре своих доходных активов.

Конкретные меры по управлению кредитными рисками обычно включают три вида директив. Первый вид - это директивы, направленные на ограничение или уменьшение кредитных рисков, например определяющие концентрацию и размер кредитов, кредитование связанных с банком лиц или превышение лимитов. Второй вид включает директивы по классификации активов. Сюда входит анализ вероятности погашения портфеля кредитов и прочих кредитных инструментов, включая начисленные и невыплаченные проценты, которые подвергают банк кредитному риску. Третий вид включает директивы по кредитному резервированию - не только по портфелю кредитов, но также по всем другим активам, которые могут привести к убыткам.

Анализируя функцию управления кредитными рисками, нужно рассматривать кредиты и все другие виды кредитных инструментов (балансовые и забалансовые), чтобы определить следующие факторы:

- уровень распределения и важность классифицированных активов;
- уровень и состав не накапливаемых, неработающих, пересмотренных, пролонгированных активов и активов с пониженной ставкой;
- способность руководства управлять проблемными активами и собирать их;
- чрезмерная концентрация кредитов;
- соответствие и эффективность кредитной политики и процедур по кредитному администрированию, а также их соблюдение;
- адекватность и эффективность процедур банка по определению и отслеживанию первоначальных и изменяющихся рисков или рисков, связанных с уже одобренными кредитами.

Четкое распределение полномочий при утверждении кредитов помогает обеспечить принятие разумных и соответствующих установленным параметрам решений. Организации должны иметь процедуры для управления инкассацией основных сумм, процентных платежей и прочих издержек в соответствии с установленными условиями погашения. Также должен существовать некий механизм, направленный на решение проблемы неработающих кредитов, а также механизмы по обеспечению соблюдения прав кредитора в случае непогашения кредитов. Системы отчетности банка должны предоставлять точные и своевременные отчеты по состоянию кредитного портфеля, в то время как сбор детальной, современной информации по заемщикам является прерогативой процесса оценки рисков.

Литература:

1. Флинк О. Ошибки роста. - //Эксперт Казахстан. - 2005. - №16 (41)
2. Стимул для аула (редакционная статья) - - // Эксперт Казахстан. - 2005. - №16 (41)

3. Баймуратов У.Б. Новая модель национальной денежно-финансовой системы Республики Казахстан. - // Транзитная экономика. - 2001. - №5-6. - С. 102-114.
4. Дж.К.Ван Хорн., "Основы управления финансами". - М.: "Финансы и статистика", 1999.

УДК: 323.326+336.121

ПРОЕКТИРОВАНИЕ БИЗНЕС - ПЛАНОВ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ PROJECT EXPERT

Нурмагамбетова У.С., магистрант второго года обучения по программе УШОС

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г Караганда

Потребность в бизнес-плане возникает при решении следующих задач:

- открытие нового дела;
- перепрофилирование существующей фирмы, выбор новых видов деятельности;
- подготовка заявок для получения кредитов;
- обоснование предложений по приватизации государственных предприятий.

Под бизнес-планированием (деловым планированием) понимают процесс выработки действий по достижению целей фирмы (компания, предприятия).

Основная форма бизнес-планирования - составление бизнес-плана. В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом и для вновь создаваемых, и для действующих фирм и используется во всех сферах предпринимательства независимо от масштабов, формы собственности и организационно-правовой формы компании.

Бизнес-план - план развития вида бизнеса, основанный на стратегическом анализе и вытекающий из стратегических решений по виду бизнеса. Стратегические решения определяются целями бизнеса, которые касаются конкурентоспособности и желаемого набора видов бизнеса.

Основная цель разработки бизнес-плана - определить стратегию и необходимые ресурсы для достижения поставленных целей, иначе, планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Другие возможные цели разработки бизнес-плана: получение кредита; привлечение инвестиций; определение стратегических и тактических ориентиров фирмы; уяснение степени реальности достижения намеченных результатов; доказательство определенному кругу лиц целесообразности реорганизации работы уже существующей фирмы или создания новой; убеждение сотрудников компании в возможности достижения качественных или количественных показателей, намеченных в проекте.

План бизнеса используют и как инструмент проведения деловых переговоров.

Основное назначение бизнес-плана:

- проработать решения по развитию каждого вида деятельности;
- составить план и график работ, действий;

- информировать заинтересованных внешних лиц (наблюдательный совет, банки, поставщиков и т. д.);

- усилить внутреннюю коммуникацию, получить поддержку, обеспечить мотивацию на выполнение.

При подготовке плана предприниматель должен конкретно указать, что он хочет получить от заказчика или инвестора, и ясно показать, что он готов отдать.

Бизнес-план можно назвать основой управления не только коммерческим или инвестиционным проектом, но и самим предприятием. Правильно составленный бизнес-план дает перспективу развития фирмы и отвечает на основной вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело, принесет ли дело те доходы, которые окупят затраты сил и средств?

Благодаря бизнес-плану у руководства появляется возможность взглянуть на собственное предприятие как бы со стороны. Сам процесс разработки бизнес-плана, включающего детальный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет мобилизоваться.

Степень участия руководителя в подготовке бизнес-плана важна. С другой стороны, консультанты владеют знанием наиболее подходящих методик подготовки бизнес-плана.

Бизнес-план также призван помочь руководителю решить следующие основные задачи, связанные с функционированием фирмы:

- определить конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;

- оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить потенциальную прибыльность проекта;

- выявить соответствие кадров фирмы и условий мотивации их труда требованиям по реализации поставленных целей;

- проанализировать материальное и финансовое положение фирмы и определить, соответствуют ли материальные и финансовые ресурсы достижению намеченных целей;

- просчитать риски и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана. Предприниматель и руководитель получает от планирования деятельности

следующие преимущества:

- фундаментальное изучение руководителями перспектив фирмы;
- осуществление более четкой координации предпринимаемых усилий по достижению поставленных целей;
- определение необходимых для контроля показателей деятельности фирмы;
- стимулирование руководителей для более конкретного определения целей и путей их достижения;
- подготовка фирмы к внезапным изменениям рыночной ситуации;
- формализация обязанностей и ответственности руководителей фирмы.

Бизнес-план должен быть подготовлен с учетом следующих рекомендаций:

1. Краткость - изложение самого главного по каждому разделу бизнес-плана.
2. Доступность в изложении и понимании - бизнес-план должен быть понятен широкому кругу людей.
3. Неперегруженность техническими подробностями.
4. Убедительность, лаконичность, пробуждение интереса у партнера.
5. Соответствие определенным стандартам - бизнес-план должен быть принимаем читателем и удобен с точки зрения методики его составления.

Источники информации, используемые при подготовке бизнес-плана, могут быть различными, лишь бы они предоставляли необходимую и достоверную информацию. В качестве источников информации могут использоваться: маркетинговые или другие исследования; Интернет; книги; деловая пресса и СМИ; информация, предоставляемая фирмой; справочные данные специализированных банков и баз данных; информация, предоставляемая промышленными ассоциациями, международными организациями, производителями оборудования.

В соответствии с международной методикой ЮНИДО для бизнес-плана необходимы следующие показатели и формы входящей информации:

- 1) инвестиционные издержки;
- 2) программа производства и реализации;
- 3) среднесписочная численность работников;
- 4) текущие издержки на общий объем выпуска:
 - материальные расходы;
 - расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды;
 - обслуживание и ремонт оборудования и транспортных средств;
 - административные накладные расходы;
 - общехозяйственные накладные расходы;
 - расходы на сбыт продукции;
- 5) структура общих издержек по видам продукции;
- 6) потребность в оборотном капитале;
- 7) источники финансирования - акционерный капитал; кредиты и пр.

Такие показатели и формы информации пригодны при использовании любой из принятых систем моделирования инвестиционных проектов.

Процесс бизнес-планирования включает разработку бизнес-плана, его презентацию и контроль за реализацией. Основное назначение

бизнес-плана - определение целей развития бизнеса и путей их достижения. В условиях ограниченных ресурсов ошибка в определении подобных целей и путей может стать фатальной. Избежать этого позволяет созданная компанией "Expert Systems" аналитическая система Project Expert - инструмент компьютерного бизнес-планирования. Ее можно также использовать для проектирования развития бизнеса, финансового планирования и инвестиционного проектирования. Эти задачи решаются в системе на основе компьютерной реализации корпоративной модели.

Воспользоваться функциональными возможностями Project Expert по бизнес-планированию могут как внутренние потребители на предприятии - финансисты и управленцы, так и сторонние инвесторы.

Создание бизнес-плана необходимо предприятию для диагностики, планирования и контроля его финансовых потоков. С помощью системы Project Expert финансовый менеджер решает следующие задачи:

- " определение перспектив развития бизнеса
- " оценка его запаса прочности - своевременное выявление "слабых мест" бизнеса, определение его ключевых параметров
- " построение финансового плана
- " контроль за ходом его реализации

Первым шагом пользователя при разработке бизнес-плана является описание деятельности предприятия - ввод данных планов развития и обновления основных средств, планов сбыта, производства, а также данных об издержках, активах и пассивах. Интерфейс системы устроен таким образом, что на их основе сразу формируется финансовая модель предприятия или проекта. Для моделирования экономического окружения пользователь заносит в соответствующие модули данные о показателях инфляции по продукции и статьям издержек, ставках налогов, валют поступлений и платежей, а также о тенденциях их изменения. Затем ведется разработка плана финансирования предприятия.

Следует отметить, что для ввода исходных данных удобно воспользоваться другими программными продуктами "Expert Systems". Прогнозные данные по динамике издержек, а также инфляции и курсах валют экспортируются из Forecast Expert. Стартовый баланс (характеристика исходного финансового состояния) вводится из Audit Expert, маркетинговые данные - из Sales Expert и Marketing Expert.

Завершив ввод исходных данных в систему пользователь производит расчет модели и получает прогнозные таблицы финансовых отчетов. На их основе автоматически рассчитываются основные показатели эффективности. Аналитические возможности Project Expert, которые будут рассмотрены далее, обеспечивают пользователю углубленную оценку полученных результатов.

Если показатели эффективности не устраивают пользователя, по результатам анализа он выявляет "слабые места" бизнес-плана предприятия, вносит изменения в исходные данные (коррективы в модель), вновь пересчитывает и анализирует полученные показатели. Специалист разрабатывает в Project Expert несколько вариантов бизнес-плана,

соответствующих различным сценариям его реализации и после определения наиболее вероятного сценария принимает его за базовый бизнес-план. В системе пользователь ведет пересчет и корректировку модели до получения показателей, устраивающих всех потребителей бизнес-плана. Итерационный процесс пересчета позволяет получить оптимальный бизнес-план. Бизнес-план для инвестора. Для реализации перспективных направлений бизнеса, как правило, требуются денежные вложения, и чаще всего бизнес-план в системе Project Expert разрабатывается для привлечения денежных средств и инвестиций.

Система предоставляет предприятию возможность с помощью грамотно составленного и отвечающего международным стандартам бизнес-плана рассказать потенциальному инвестору о положении дел и продемонстрировать преимущества реализации проекта.

Все разделы бизнес-плана, структура, перечень отчетных документов определяются на основе ряда методик. С учетом рассчитанных прогнозируемых финансовых коэффициентов и показателей эффективности инвестиций и принимается решение об инвестировании. Пользователь предлагает инвестору оценить соотношение вложенных и изъятых средств, а также доходов от вложений в предприятие в модуле "Доходы участников". В нем для каждого участника рассчитываются прогнозные показатели эффективности инвестиций. Достаточно сравнить их с показателями альтернативных вариантов вложений средств, чтобы оценить преимущества инвестирования в предприятие.

В процессе переговоров с инвестором часто требуется внести изменения в финансовую модель проекта и быстро оценить их последствия. Пользователь предоставляет инвестору новый вариант бизнес-плана в кратчайшие сроки, поскольку система позволяет быстро внести изменения в исходные данные и пересчитать показатели проекта.

Инвестору и менеджеру предприятия необходимо оценить риски и влияние ряда неопределенных факторов при реализации бизнес-плана. Project Expert предоставляет им возможность определить степень воздействия случайных факторов на показатели эффективности инвестиций. В модуле статистического анализа пользователь выбирает, какие факторы рассматривать как случайные, указывает допустимый диапазон случайного изменения значений каждого из них, задает количество пересчетов проекта. В качестве случайных факторов система позволяет выбрать цену или объем продаж отдельных продуктов, показатели инфляции, ставки налогов, издержки и др. Полученная совокупность результатов анализируется методом Монте-Карло. В системе предусмотрен расчет среднего значения и неопределенности (коэффициента вариации) для каждого случайного фактора, а также показатель устойчивости проекта. На основании полученных данных руководство предприятия и инвесторы могут определить степень риска, связанную с реализацией проекта.

Подготовка текста бизнес-плана и его

презентация. В Project Expert пользователю предоставлена возможность в условиях ограниченного времени быстро создать новый бизнес-план с учетом особенностей предприятия и отрасли. Ему остается лишь определиться с выбором решаемой задачи. Исходя из этого выбора в системе предусмотрено автоматическое подключение к вновь созданному файлу проекта необходимых списков налогов, наборов дополнительных и итоговых таблиц, а также графиков.

При подготовке бизнес-плана пользователь дополняет уже введенные данные текстовыми описаниями - характеристиками отрасли, рынка, конкурентной среды, юридическими, управленческими, производственными, маркетинговыми аспектами деятельности предприятия. Для написания текста бизнес-плана он применяет встроенные подробные комментарии и подсказки из модуля программы "Текстовое описание". Помимо текстовой части в системе можно сформировать и структуру бизнес-плана, дополняя ее таблицами исходных данных и результатов, графиками и диаграммами. Записав структуру созданного отчета в файл библиотеки Project Expert, пользователь сможет работать с ним в дальнейшем при подготовке новых бизнес-планов.

Зачастую специалисту необходимо подготовить бизнес-план на нескольких языках. Система предоставляет пользователю возможность автоматического перевода таблиц исходных данных и результатов на несколько европейских языков. Для перевода текста бизнес-плана используются встраиваемые дополнительные модули.

Если для представления бизнес-плана руководству или инвестору требуется дальнейшее оформление, то пользователь экспортирует разработанный бизнес-план в MS Word, причем Project Expert обеспечивает динамическое обновление переданных в Word отчетов и передачу данных в Excel. Это позволяет избежать рутинной работы по переформатированию отчета после изменения параметров проекта. В Word также передаются диаграмма Ганта, итоговые таблицы приложений "What-if анализ" и "Integrator". Подготовленный в Project Expert бизнес-план можно сохранить и в формате HTML для его размещения в Internet.

Пользователю системы предоставлена дополнительная возможность представить бизнес-план заинтересованным сторонам. С помощью встроенной в систему специальной утилиты можно создать путеводитель по проекту, который в сочетании с программой Project Reader позволяет провести для руководства, акционеров и потенциальных инвесторов презентацию бизнес-плана, продемонстрировать им особенности построения финансовой модели предприятия и убедить их в корректности произведенных расчетов и обоснованности финансовых показателей.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

Применение системы Project Expert позволяет разработать планы развития предприятия и провести анализ инвестиционных проектов. Project Expert позволяет отбирать оптимальные варианты

стратегии развития предприятия из ряда альтернативных, определять потребность в привлеченных денежных средствах, рассматривать различные варианты схем финансирования, включая сроки и условия кредитования, оценивать и отслеживать рост стоимости, запас прочности предприятия, факторы, влияющие на жизнеспособность предприятия и допустимый уровень риска. В системе определяется общая эффективность проекта, эффективность вложений в него для каждого из участников, выбираются варианты производства, закупок и сбыта, ведется контроль реализации проекта, а также разрабатывается качественный бизнес-план.

Литература:

1. Исакова А.И. Основы теории экономических информационных систем. Томск: ТУСУР, 2000.
2. Мишенин А.И. Теория экономических информационных систем: Учебник для вузов. Изд. 4-е, доп., перераб. М: Финансы и статистика, 2002.

3. Справочное руководство по Project Expert.
4. Петров, К.Н. Как разработать бизнес-план: Практическое пособие с примерами и шаблонами: 64 готовых бизнес-плана для разных отраслей [Текст]/ К.Н. Петров - СПб.: ЛЕНАТО, 2007. - 384 с. - ISBN 9-78584-591-29-92
5. Цисарь, И. Ф. Компьютерное моделирование экономики [Текст]/ И.Ф. Цисарь, В. Нейман - СПб.: Питер, 2004. - 304 с - ISBN 978-5-7218-0970-5
6. Шапиро, Л.Д. Методическое пособие по составлению бизнес-планов с использованием программного продукта "Project Expert" по курсу "Экспертные системы в бизнес - планировании", Учебное пособие. [Текст]/ Л.Д. Шапиро - М.:Изд-во ТГУ, 2003. - 10 с. ISBN 978-5-94774-979-3
7. Материалы с сайта <http://www.expert-systems.com>.
8. Материалы с сайта <http://www.projectexpert.com.ua>.
9. Как научиться строить бизнес план в Project Expert., П. А. Жданчиков, Изд. НТ прес, 2006 г.

УДК: 378.6

ӨНІРЛІК БІЛІМ БЕРУ ҚЫЗМЕТІ НАРЫҒЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖОЛДАРЫ

Нурканов Ж. К., магистранты

Қарағанды "Болашақ" университеті

Өңірлік экономиканың қызметінің талдауы, онда қосылған құнды жинақтаудың басқы тізбегінде тұрған өндірістер шоғырланғанын көрсетеді. Бұндай тізбектің соңғы басқа өңірлерде немесе елдерде тұрады, сондықтан қаржылық ағымдар және инновация негізінен олардың шетінде шоғырланған. Бұл өңірлерді ірі тік-енгізілген компаниялардың және нарық конъюктураларының қызметтеріне тәуелді етіп қояды, жалпы айтқанда геоэкономикалық сатының қарамағына қояды. Сонымен қатар, әлемдік тәжірибе, төмен маманданған Өңіртар жеңіске тез жететінін көрсетеді, яғни, қай салада, дамытуға және орнықтыруға қажетті, күшті бәсеке қабылетті артықшылықтары бар сол салалар.

Өңірдің ғылыми-техникалық және инновациялық саясаттың приоритеттерін таңдау терең негізделген стратегиялық әдіс-амалды талап етеді, кез-келген қателік қайтымсыз шығындарға айналу мүмкін.

Біріншіден, бұл ғылыми-техникалық төңкеріс құрылымын түзетін ғылым мен техниканың даму бағыттарына байланысты.

Техниканың басым буынын ғана дамытатын, өнімнің төмен бәсекеқабілетілігі мен технологиялық артта қалу жағдайын сақтайтын псевдоинновацияларды қолдауға мемлекетің шектеулі ресурстарын пайдалануға болмайды. Дәл осы сияқты енгізуге әлі уақыты келмеген технология мен өнертабыстарды жүзеге асыруға күш жұмылдыру қауіпті, себебі, оған кеткен шығындар көптеген жылдар бойы қайтарым бермейді.

Екіншіден, әрбір мемлекеттің экономикасы, оның құрылымы, технологиялық қажеттіліктері өзіндік және ерекше болып келеді. Соған байланысты ғылыми-техникалық саясатты берілген

белгілі-бір елдің арнайы жағдайларына сәйкестендіріп келістіру қажет. Технологиялар тиімді болса да оларды жақпайтын, яғни, сәйкес келмейтін ортаға механикалық тасымалдау кері нәтижемен аяқталу мүмкін. Сондықтан ғылым мен технологиядағы төңкеріс элементтері нақты сол жерде неғұрлым жемісті болатындай ету үшін мұқият таңдау мен бейімделу талап етіледі [1].

Бұндай жағдайда негізделіп таңдалған приоритеттерді жүзеге асыруға бағытталған, салыстырмалы тар шеңбердегі технологиялық жарылыстың табысты игеруін қамтамасыз ететін селективті ғылыми-техникалық және инновациялық саясатты құрып, кері тенденцияларды өзгерту маңызды болып келеді.

Біздің ұлттық экономиканың динамикалық дамуын қамтамасыз ету үшін өзінің құрамына мемлекеттік ғылыми-техникалық және өндірістік саясаттың тиімді механизмін қосатын, сәйкесінше келетін макроэкономикалық жағдайлар мен реттегіштер қажет.

Осылайша, қоғамның тұрақты дамуы мен экономикалық өсім елдің ғылыми сыйымды құраушы экономикалық базасының артуын мақсат етуге міндетті мемлекеттік саясатқа байланысты. Дүние жүзілік банктің баяндамасында қырық жыл бұрын индустриализация деңгейі төмен, ғылыми-техникалық тұрғыдан жақсы дамымаған және басты түрде шикізат пен материалды экспорттайтын Оңтүстік Корея, Израиль, Финляндия мен Қытай сияқты елдер мысал ретінде келтірілген.

Өткен онжылдықтар ішінде бұл мемлекеттердің әрқайсысы өзіндік жеке экономикалық даму саясатын шығарып жүзеге асырды. Ол саясат әр түрлі болды, бірақ әрқашан нақты және жалғасымды және оның ортақ

принциптері болды, оған жатады:

1) жаңа жоғары технологиялық кәсіпорындар мен жеке секторды дамытуды ынталандыру бойынша;

2) оқушыларды тану машықтары мен техникалық машықтарға үйретуге бағытталған жоғары білім жүйесіндегі реформалау;

3) ғылыми зерттеу нәтижелерін коммерциализациялау бойынша шаралар;

4) ғылыми бағыттар мен приоритетті зерттемелерге селективті қолдау көрсету бойынша [2].

Қазақстан - экономикасы жедел дамып келе жатқан және ғылыми-техникалық базасы айтарлықтай дамыған (ғылыми зерттемелерді жүргізу мүмкіндігі, білікті жұмыс күші, қолданбалы ғылыми-зерттемелік орталықтардың болуы) ел. Бір жағынан Қазақстанда инновациялық дамумен байланысты мәселелер болмау керек сияқты. Бәрін жаңадан құру қажет емес, тек барымызды сақтап көркейту керек. Бірақ басқа жағынан консерватизм мен "үстінен ақша қашан беретінін" үздіксіз тосу ғылым саласында институционалдық реформаның кең масштабты бағдарламасын талап етеді. Бұл өз кезегінде мақсатқа неғұрлым қорқынышты пішін береді, бірақ бұдан оның маңыздылығы азаймайды.

Біз бүгін қайдамыз және қазақстандық ғылыми мектеп қандай жағдайда жұмыс істеу керек, бүгінгі күнде біз қандай ғылыми багажбен, қандай жұмыс принциптер мен мақсаттармен қалғанымызды анықтағаннан кейін Қазақстан ғылымының қазіргі жұмыстарына көшеміз. Білім генерациясы саласының тиімділігін не арттыру мүмкін?

1. Басқару және ғылым экономикасының жаңа принциптері.

2. Бәсекелестік пен цитат келтіру индексі.

3. Білім және ғылым интеграциясы.

4. Жас мамандар тармағы [3].

Қазіргі уақытта Қазақстанда ғылымның дамуы осылайша бейнеленеді, әрбір тар ғылыми бағыт бойынша өте аз ғылыми топтар саны жұмыс істейді, яғни біреу - екеу. Олардың аз болуы зерттеу кезінде бәсекелестіктің жоқтығына және зерттеулерді қаржыландыру кезінде тәуелсіз сараптаудың болмауына әкеледі.

Бұл жағдай зертеулер деңгейінің төмендеуін тудырады, ал ол өз кезегінде жеке капитал жағынан және мемлекет жағынан ғылымды адекватты қаржыландыруға кері әсерін тигізеді [4].

Адекватты қаржыландырудың болмауының нәтижесі ғылыми еңбек сапасы мен жағдайлардың нашарлауына апарды (төмен жалақы, ескірген құрал-жабдық паркі, нашар лабораториялық база). Бұл жағдай өз кезегінде ғылыми қызметкер мамандығының тартымдылығын азайтады және ғылыми салада жұмыскерлер санын азайтады. "Қазақстан ғылымының кемшіліктер шеңберін" түйықтай келе, соңғысы Қазақстанда ғылыми топтардың аздығына және төмен квалификациялығына апарды.

Неғұрлым динамикалық дамып келе жатқан елдерде бүгінгі білім қоғамның кілтті өндірістік күші, басқаша айтқанда шығындық емес, таза өндірістік сала. Білім өзінің ішіне өте көп қаржы қаражатын тартады, жалпы бәсекеқабілетті болып келеді.

Қазақстанға білімге негізделген экономиканы дамыту үшін ғылыми сыйымды өндірісті жетілдіру

және "ғылыми сыйымды жұмыс орындарын" құру керек. Қоғам прогресінің жетекші факторлары - білім мен ғылым интеграциясы нәтижесінде ғана оған арналған мамандарды дайындау жүзеге асырылады [5].

Қазіргі білім мен қазіргі ғылым интеграциясының негізінде не жатыр? Өзара қатынастың жаңа түрі - бұл білім беру мекемесі мен ғылымды ұйымдастырудың жаңа формаларын дамытатын екі жақты процесс. Бұл жоғары оқу орындарының немесе мектеп ғылымы емес екенің ескертеміз, ондай ғылым жоқ. Әр түрлі мекемелерден, оның ішінде мектеп пен жоғарғы оқу орындарынан, алынуға мүмкіндігі бар ғылыми білімнің жинақталу процесі деп айтқан дұрысырақ болады.

Басқа сөзбен айтқанда ғылым мектепте де, жоғарғы оқу орындарында да жасалу мүмкін, нағыз ғылыми нәтиже ол шыққан мекемеге тәуелді емес.

Зерттеулерді жүргізу тек ғылыми-зерттеу институттары мен орталықтардың ғана жұмысы болған дұрыс емес. Қолда бар мүмкіндіктерге сәйкес (лабораториялар, мамандар, аспиранттар, мемлекеттік қаржыландыру және т.б.) жоғары оқу орындары ғылыми кадрларды дайындайтын, ізденіс пен нәтижелерді жүргізетін ғылыми дамудың локомотиві болуға тиісті.

Еңбек нарығының қажеттілігін ескерусіз жоғары білімді мамандардың апатты өсімі біздің мамандық білім жүйесінде кадрларды дайындау және құрылатын жұмыс орындары құрылымы мен көлемі арасындағы дисбалансқа, жоғары және орта звено білім жүйесінің оқыту мекемелерінің шығару масштабтарында ғана емес, сонымен қатар мамандар бойынша да диспропорцияларға әкелді.

Еліміздің жоғары оқу орындарының ғылыми-инновациялық потенциалын дамыту жетекші ғылыми ұйымдары мен университеттер негізінде ғылыми-зерттеу инфрақұрылымын (ұлттық лабораториялардың), ғылыми зерттеулер мен білімнің озық деңгейімен қамти алатын квалификациялық кадрлармен толтырылған, интеграциялық процестермен біріктірілген, дүние жүзілік деңгейдегі іргелі зерттеулерді жүргізетін және ғылым дамуының приоритетті бағыттары бойынша қолданбалы зерттемелерді шығаратын, коммерциализацияның жоғары деңгейімен технологиялар мен техникаларды құруды болжайды.

Ұлттық ғылыми лабораториялардың құрылуы материалды-техникалық базаның қайта қарулану шегі бойынша, ғылыми және техникалық дамудың жеке бағыттары бойынша динамикалық қозғалысқа бағытталған олардың қызметінің ұйымдастырылу деңгейінің көтерілуі бойынша жүргізіледі.

Бұл мақсатпен қысқа мерзімдік перспективада арнайы мемлекеттік мүшелерге стратегиялық дамудың бағдарламаларын шығару және жүзеге асыру қажет:

Ұлттық ғылыми лабораториялардың, бизнеспен бірге алдын алатын "жарып өтер" технологияларды жүзеге асыру және өндіріске енгізу;

Алдағы жылдарда жоғары оқу орындарында ғылыми лабораторияларға, кәсіпкерлік сектор, технологиялар трансферті бөлімдеріне, студенттік-конструкторлық бюроға, жаңа өнім түрлерін шығару мен өңдеуін қамтамасыз ететін кіші

инновациялық кәсіпорындарға кеңес беру.

Әдебиеттер:

- 1 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.
- 2 Абдыгаппарова С.Б. Инновационный потенциал Казахстана: механизмы активизации. /Монография/. - Алматы: Экономика, 2001. - 158 с.
- 3 Абдымомунов А., Сулейменов Е., Раманкулов

Е. Новая повестка дня казахстанской науки. Современное понимание науки. -//Наука Казахстана. - 2005. - №19(113). - С. 6-7.

4 Сальжанова З.А. Инновационно-технологическое развитие промышленности Казахстана (теоретические и методологические аспекты), Караганда, 2002, 276с.

5 Таубаев А.А. Формирование и развитие наукоемкого сектора в Казахстане. - /Монография. - Караганды: ТОО "Санат-Полиграфия", 2007. - 216 с.

УДК: 378.6

КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ НАҚТЫ ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ БЕЛСЕНДІРУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ФОРМАЛАРЫ

Усипова А.Б. магистранты

Қарағанды "Болашақ" университеті, Қарағанды қ.

Кәсіпорынның инвестициялық қызметінің негізін негізгі капиталға жұмсалатын нақты инвестициялар құрайды. Көптеген кәсіпорындарда бұл инвестициялау қазіргі жағдайдағы инвестициялық қызметтің жалғыз бағыты болып табылады. Бұл кәсіпорынның инвестициялық қызмет жүйесіндегі нақты инвестицияларды басқарудың жоғары ролін анықтайды [1]:

1) Нақты инвестиция кәсіпорынның экономикалық даму стратегиясын жүзеге асырудың басты нысаны болып табылады. Бұл дамудың негізгі мақсаты жоғары тиімді нақты инвестициялық жобаларды жүзеге асыру, ал кәсіпорынның стратегиялық даму процесінің өзі осы инвестициялық жобаларды уақытында жүргізудің жиынтығы болып табылады. Инвестициялаудың осы нысаны кәсіпорынға жаңа тауарлы және аймақты нарықтарға енгізу, өзінің нарықтық құнының тұрақты өсуін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

2) Нақты инвестициялау кәсіпорынның операциялық қызметімен тығыз байланысты. Өндіріс көлемін ұлғайту және өнімді өткізу, өндірілетін өнімнің ассортиментін кеңейту және олардың сапасын жоғарлату, операциялық шығындарды төмендету мәселелері нақты инвестициялау нәтижесінде шешіледі. Өз кезегінде, кәсіпорын жүргізген нақты инвестициялық жобаларынан көбіне болашақ операциялық процестердің параметрлері, оның операциялық қызметінің көлемінің өсу потенциалы тәуелді.

3) Нақты инвестициялар қаржы инвестициямен салыстырғанда рентабельділіктің жоғары деңгейін қамтамасыз етеді. Бұл қабілеттілік экономиканың нақты секторында кәсіпкерлік қызметпен айналысудың ынталандырушы мотив болып табылады.

4) Жүргізілген нақты инвестициялар кәсіпорынға тұрақты таза ақша ағымын қамтамасыз етеді. Бұл таза ақша ағымы негізгі құралдардан және материалдық емес активтерден, амортизациялық есептеулерден қалыптасады, бұл жүргізілген инвестициялық жобаларды қолдану кәсіпорынға пайда әкелмесе де жүзеге асады.

5) Нақты инвестициялар моральді тозудың жоғары тәуекел деңгейіне мәжбүр. Бұл тәуекел инвестициялық қызметте нақты инвестициялық

жобаларды жүргізу кезінде, сонымен қатар оларды пост инвестициялық қолдану кезінде де болады. Ұмтылған технологиялық процесс нақты инвестициялау процесінде осы тәуекелдің деңгейінің ұлғаю тенденциясын қалыптастырды.

6) Нақты инвестициялық инфляцияға қарсы қорғаныстың жоғары деңгейі бар. Тәжірибеде көрсетілгендей, инфляциялық экономика шартында нақты инвестициялаудың көптеген объектілеріне бағалардың өсу темпі сәйкес келмейді, бірақ көп жағдайларда кәсіпкерлік қызметте кәсіпкерлердің материалды объектілеріне ажиотажды инфляциялық сұранысты қалыптастырып, инфляциялық өсу темпінен озады.

7) Нақты инвестициялардың өтімділігі төмен. Бұл инвестициялардың көп нысандарының тар мақсатты бағытталуына байланысты. Осыған байланысты қаржылық қатынаста басқарушылық шешімдердің дұрыс қабылдауын өтеу, нақты инвестицияның жүзеге асыру бастамасымен байланысты.

Капиталды нақты инвестициялаудың нысандары оның негізгі үш бағытына келтіруі мүмкін: капиталды инвестициялау немесе капиталды салымдар (алғашқы бес нысан); инновациялық инвестициялау (алтыншы нысан) және айналым активтерінің өсуін инвестициялық (жетінші нысан).

Кәсіпорынның капиталын нақты инвестицияның нақты нысанын таңдау, оның қызметінің салалық, тауарлық және аймақтық диверсификациясын мәселелерімен (операциялық табыс көлемін кеңейтуге бағытталған), жаңа ресурс және еңбек үнемдейтін технологияларды енгізу мүмкіндігімен (операциялық шығындарды төмендетуге бағытталған), сонымен қатар инвестициялық ресурстық қалыптасу потенциалы (нақты инвестицияның объектілеріне салымдарды жүзеге асыру үшін тартылатын ақшалай және басқа да активтер) анықталады.

Капиталды нақты инвестициялау және оның нысанының арнайы сипатын, оның кәсіпорында жүзеге асырылуы ерекшеліктерімен анықталады. Нақты инвестициялау процесінде капиталды қолдану мен басқарудың тиімділігін жоғарылату мақсатында, кәсіпорынның жоғары инвестициялық белсенділігі кезінде мұндай басқарудың арнайы

саясаты жасалады.

Нақты инвестициялау процесінде капиталды қолдану мен басқару саясаты ең тиімді нақты инвестициялау жобаларды дайындауды, бақылауды және жүзеге асыруды қамтамасыз ететін кәсіпорын инвестициялық процесінде қолданылатын жалпы саясаттың бір бөлігі болып табылады.

Нақты инвестициялау процесінде капиталды қолдану мен басқару саясатының қалыптасу процесі келесі негізгі кезеңдерде жүзеге асырылады:

1) Негізделген инвестициялық шешімдерді қабылдау үшін кәсіпорындарды инвестициялау негізгі тенденцияларын талдау және бағалаудың саңызы зор. Осыдан, схемада көрсетілген бірінші кезең - болашақ кезеңдегі нақты инвестициялау жағдайын талдау, бірінші орында болашақ кезеңдегі кәсіпорынның инвестициялау белсенділік деңгейін анықтау және бағалау бағытталады және ерте басталған инвестициялық жобалар мен бағдарламалармен аяқталу деңгейі бағытталады.

а) Талдаудың бірінші деңгейінде нақты активтердің өсуін инвестицияның жалпы көлемінің динамикасы, жоспар алдындағы кезеңдегі кәсіпорынның инвестициясының жалпы көлеміндегі нақты инвестицияның рөлі анықталады.

в) Талдаудың екінші деңгейінде жеке инвестициялық жобалар мен бағдарламаларды және деңгейі, нақты инвестициялау объектісінде осы мақсатқа қарастырылған инвестициялық ресурстарды меңгеру деңгейі қарастырылады.

с) талдаудың үшінші деңгейінде ерте басталған нақты инвестициялық жобалар мен бағдарламаның аяқталу деңгейі, оларды толық аяқтау үшін қажетті инвестициялық ресурстар көлемі анықталады.

2) Алдыңғы кезеңдегі капиталды нақты инвестициялаудың жалпы көлемін анықтау. Бұл көрсеткішті анықтаудың негізі кәсіпорынның негізгі құралдарының өсуінің жоспарлануы, сонымен қатар оның өндірістік-коммерциялық қызметінің өсуін қамтамасыз ететін материалды емес және айналым активтері болып табылады. Бұл өсудің көлемі ерте аяқталмаған капиталдың құрылыс көлемінің динамикасын есепке алумен анықталады.

3) Капиталды нақты инвестициялаудың нысандарын анықтау. Бұл нысандар кәсіпорынның негізгі құралдарының және материалды емес активтерді қайта өндірісін қамтамасыз ететін, сонымен қатар жеке меншік айналым активтерінің көлемінің кеңейуімен инвестициялық қызметке нақты бағытталаудан шыға отырып анықталады.

4) Нақты инвестициялық жобалардың бизнес-жоспарын дайындау. Ірі көлемді нақты инвестицияның барлық нысандары нақты инвестициялық жобалар ретінде қарастырады. Мұндай инвестициялық жобаларды дайындау олардың бизнес-жоспарын дайындауды талап етеді. Шағын нақты инвестициялық жобалар үшін бизнес-жоспардың қысқа вариантын жасау жіберіледі.

5) Жеке нақты инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалау. Мұндай бағалау арнайы көрсеткіштер жүйесін қолдану негізінде жүзеге асырылады. Кәсіпорынның инвестициялық саясатында жасалған критерийлердің нақты инвестициялық жобаның тиімділігін деңгейінде болмаған жағдайда қайтарылуы керек.

6) Нақты инвестицияның бағдарламасының қалыптасуы. нақты инвестицияның жобалардың

тиімділігін бағалау процесінде іріктелгендер оларды жүзеге асыру мақсатымен байланысты тәуекел деңгейі және басқа да көрсеткіштер жағынан әрі қарай қарастырылуы керек. Инвестициялық ресурстардың жоспарлы көлемін есепке алумен жан-жақты бағалау негізінде кәсіпорын алдыңғы кезеңге өзінің нақты инвестициялық бағдарламасын қалыптастырады. Егер бұл бағдарлама ерекше мақсатты анықтау бойынша (табысты жоғарылатса, инвестициялық тәуекелді төмендетсе және т.б.) құрылса, онда нақты инвестицияның бағдарламасын әрі оптимизациялау қажеттілігі туындамайды. Егер жеке мақсаттардың баланстануы қарастырылса, онда инвестициялық бағдарлама олардың теңесуіне жету үшін әртүрлі мақсатты критерийлер бойынша оптимизацияланады.

7) Жеке инвестициялық жобаларды және инвестициялық бағдарламаларды жүргізуді қамтамасыз ету. Әрбір нақты инвестициялық жобаның жүргізілуін қамтамасыз ететін негізгі құжаттар инвестициялық жобаны жүргізудің капиталды бюджетті және календарлы тізім болып табылады.

Капиталды бюджет әдетте бір жылға дейін және нақты жобаны жүргізумен байланысты барлық шығындар мен түсімдерді көрсетумен жасалады. Инвестициялық жобаны (бағдарламаны) жүргізудің календарлы тізімі жұмыстардың жеке түрлерін орындаудың базалық уақытын және мәмледе көрсетілген жұмысты орындауға олардың функционалды міндеттің сәйкес келуімен тапсырыс берушімен (кәсіпорын) немесе жабықтаушының нақты уәкілдеріне орындау жауапкершілігін анықтайды.

Біз жоғарыда көрсеткендей, тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ететін қазіргі шарттардың қанағаттандыруы, капиталдық салымдардың сапалы құрылымы инновация және жаңа енгізулердегі инвестицияның маңызды бөлігімен ерекшеленеді, яғни жаңа технологияларды және күштерді енгізуде отандық өнеркәсіптің негізгі қорлары тозған және ескірген, олар еңбек сыйымды, материал сыйымды, толығымен бәсекеқабілетсіз өнім шығарады. Негізгі қорларды бөліктеп жақсарту, жаңарту, техникалық қайта қарулану және қайта құрастыру деп аталады [2].

Өз уақытында Дж.Кейнс инвестицияға тұтыну үшін қолданылмаған берілген табыстың бөлігі ретінде немесе берілген уақытта жаңа өндірістік қызметтің нәтижесінде капиталды мүліктің құндылығының ағымдағы өсуі ретінде анықтама берген [4].

Жоғарыда көрсетілген анықтамаларды талдағанда бұл күрделі экономикалық түсініктегі маңызда сипаттамаларына көп көңіл бөлу қажет. Бұл сипаттамалардың біреуі тірі және затталған еңбекке шығындар процесі ретінде капитал - инвестициялар өзара қатынасы болып табылады. Басқа сипаттама - инвестициялық процеске оның маңызды құраушысы - жаңа енгізулерді (жаңашылдарды) енгізу.

Өндірісті дамыту үшін капиталды қайта өндірісін тиімді кеңейтуді қамтамасыз ету үшін технологиялық мүмкіндіктерді өзгертуге қаражаттарды әрдайым жұмсау талап етіледі.

Инновациялық процесте тек қол жеткен

бәсекеқабілеттілік деңгейін ұстау ғана емес, сонымен қатар өсудің жаңа сапасын қамтамсыз ету маңызды болып табылады. Капиталдың жоғары немесе ғылыми сыйымды, жоғары технологиялық инвестицияның жоғары технологиялық құрамы олардың сапалық жағын көрсету. Инвестицияны сандық өсуі шығындарды қысқарту есебінде кәсіпорында құралдарды жылжытуды қамтамсыз ету. Инвестицияның сапалық өсуі өндірістегі инновацияларымен қамтамсыз етіледі.

Жаңа өнімді шығару динамикалық жинақтаудың варианты қалыптасатын жаңа өндірісті құру немесе қызмет ететін өндірісті кеңейтуді болжайды. Сонымен бірге инновациялық тиімділік бұрынғы өнім ассортименті шегінде күштері

ұлғайтуда болады, себебі жаңа технологиялар арқасында өнімді жақсартуға, өндірістік шығындарды азайтуға және сатуды жоғарлатуға болады.

Әдебиеттер:

1. Абрамов С.И. Инвестирование. - М.: 2000. - 440 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. - СПб, 2000.
3. Таубаев А.А. Инвестициялық менеджмент. - Оқу құралы. - Қарағанды: ҚЭУ баспасы, 2008. - 104 б.
4. Серов В.М. Инвестиционный менеджмент. - М: Инфра-М, 2000 г.

УДК:336.67

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ НА ПРЕДПРИЯТИИ, ДЛЯ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Фуст В.В., магистрант 2 года обучения

*Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г.Караганда*

В последнее время все больше предприятий в Казахстане начинают построение системы управления рисками на основе осознанных руководством внутренних потребностей. Это связано с существенным усложнением внешней и внутренней среды, в которой приходится вести бизнес. Концепция ведения бизнеса перестраивается с существовавшего ранее принципа "управления возможностями" на принцип "управления риска-ми".

Интенсивный приток инвестиций в экономику Казахстана требует качественного изменения работы строительных организаций. Огромная нагрузка ложится на плечи малого и среднего бизнеса, который является основой формирования современного общества, формирует основную часть ВВП большинства развитых стран. Именно в данном секторе сконцентрирована основная масса национальных ресурсов [2]. Поэтому мы рассматриваем строительное предприятие, т.к. в условиях рыночной экономики предпринимательские риски являются неизбежными для всех организаций строительного комплекса на всех стадиях инвестиционного цикла. Любое управленческое решение предпринимателя, вызывающее затраты ради осуществления какой-либо идеи, уже автоматически содержит в себе риск. И чем масштабнее цель, чем сложнее объект инвестирования, тем труднее принять решение с минимальными рисками организаций выполняющих функции подрядчика.

Строительство - одна из важнейших и наиболее сложных отраслей. Длительность и сложность строительного процесса обуславливают разнообразие всевозможных рисков.

При развитии экономического потенциала предприятий состав анализируемых рисков будет

рассмотрен с экономической и финансовой стороны.

Строительные организации, выполняющие функции подрядчика или генподрядчика, при осуществлении такого сложного процесса как строительство несут наибольшую долю ответственности по сравнению с другими участниками. Поэтому строительные организации должны тщательно подходить к вопросу выявления и классификации рисков.

Системно проведенный анализ рисков и правильный их расчет должен дать инвестору, будь то внешний инвестор или само предприятие, уверенность в надежности вложенных средств, для этого необходимо создать программу, которая будет просчитывать сценарии рисков, возникающих на предприятии, благодаря этой программе можно будет выявить на сколько рентабельна деятельность самого предприятия и как можно избежать риска банкротства.

В рассматриваемой организации можно выделить следующие виды рисков:

- риск, связанный с государственными закупками, т.к. предприятие узнает о выигрыше тендера только после его проведения;
- риск, связанный с колебанием цен на строительные материалы и оборудование;
- неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств).

Для более точного планирования риска финансовых потерь, а также риска банкротства необходимо оценить несостоятельность (банкротство) фирмы.

Банкротство - признанная решением суда несостоятельность должника, являющаяся

основанием для его ликвидации [1].

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;

- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0.1;

- коэффициента утраты (восстановления) платежеспособности, больше 1.

Формула расчета коэффициента текущей ликвидности:

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные долговые обязательства}} \quad (1)$$

Коэффициент обеспеченности (K_{об}) собственными средствами рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{об}} = \frac{\left(\begin{array}{c} \text{собственный} \\ \text{капитал} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} \text{внеоборотные} \\ \text{активы} \end{array} \right)}{\text{оборотные активы}} \quad (2)$$

Коэффициенты утраты (K_{уп}) и восстановления (K_{вп}) платежеспособности рассчитываются по формулам:

$$K_{\text{уп}} = \frac{(K_{\text{к}} + 3 * (K_{\text{к}} - K_{\text{н}}) / T)}{K_{\text{норм}}} \quad (3)$$

K_н, K_к - коэффициенты текущей ликвидности соответственно на начало и конец расчетного периода;

K_{норм} - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

T - продолжительность расчетного периода (по умолчанию 12) [4].

Если коэффициент утраты платежеспособности больше 1, то это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие 3 месяцев есть реальная возможность сохранить платежеспособность.

$$K_{\text{вп}} = \frac{(K_{\text{к}} + 6 * (K_{\text{к}} - K_{\text{н}}) / T)}{K_{\text{норм}}} \quad (4)$$

K_н, K_к - коэффициенты текущей ликвидности соответственно на начало и конец расчетного периода;

K_{норм} - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

T - продолжительность расчетного периода (по умолчанию 12).

Если коэффициент восстановления меньше 1, то это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие 6 месяцев нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Прогнозирование банкротства ТОО "Куандык-К" по системе показателей Бивера приведена следующими формулами:

$$\text{Коэффициент Бивера} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Заемный капитал}} \quad (5)$$

- более 0,35 - нормальное финансовое положение;

- от 0,17 до 0,3 - среднее (неустойчивое) финансовое положение;

- от 0,16 до -0,15 - кризисное финансовое положение.

$$\text{Экономическая рентабельность} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{баланс}} * 100 \% ; \quad (6)$$

- 6 %-8 % и более - нормальное финансовое положение;

- 5 %-2 % - среднее (неустойчивое) финансовое положение;

- от 1 % до 22% - кризисное финансовое положение.

Коэффициент финансового риска (также называется коэффициентом левенджда (рычаг) или коэффициентом привлечения) - показывает отношение размера привлеченного капитала к объему собственных средств. Рассчитывается по формуле:

$$\text{Финансовый левенджд (рычаг) (FL)} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{баланс}} * 100 \% ; \quad (7)$$

- меньше 35 % - нормальное финансовое положение;

- 40-60 % - среднее (неустойчивое) финансовое положение;

- 80 % и более - кризисное финансовое положение.

(8)

- 0,4 и более - нормальное финансовое положение;

- 0,3-0,1 - среднее (неустойчивое) финансовое положение;

- менее 0,1 (или отрицательное значение) - кризисное финансовое положение [3].

Высокая степень риска проекта приводит к необходимости поиска путей ее искусственного снижения. Способы снижения риска при неустойчивом (кризисном) финансовом положении предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Способы снижения риска при неустойчивом (кризисном) финансовом положении предприятия

Финансовое положение предприятия	Способы снижения риска
Предприятие находится в неустойчивом финансовом положении	1. диверсификация; 2. распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям); 3. страхование; 4. резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов; 5. план-проект по минимизации рисков.

Применение перечисленных мероприятий по минимизации рисков должно обеспечить стабильное финансовое состояние и положительные эффекты, косвенно способствующие минимизации рисков строительных организаций.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 21.01.1997

№ 67-І "О банкротстве".

2. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 г.

3. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьяков В.Г. Финансово-экономическая деятельность предприятия. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2000.

4. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятия. Управление риском. - Москва, 1999.

УДК: 343.9.018

ОСОБЕННОСТИ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГРАБЕЖЕЙ

Шингисов М.М. магистрант

Казахский Гуманитарно юридический
университет г. Астана

Грабёж (жарг. гоп-стоп) - хищение чужого имущества, совершённое открыто, то есть в присутствии владельца вещи или иного лица, понимающего, что происходит преступление. Выражается в похищении имущества, совершённом без насилия над личностью или с насилием, которое не опасно для жизни и здоровья. Тем самым, грабёж отличается от кражи (тайного хищения чужого имущества) и разбоя (нападения, в целях хищения чужого имущества, сопряжённого с применением опасного для жизни или здоровья насилия, либо угрозой его применения). Во многих странах грабёж в качестве самостоятельного преступления не выделяется, охватываясь составами кражи (скрытая кража имущества) либо разбоя (хищение чужого имущества с применением насилия).

Грабёж считается оконченным, если имущество изъято и виновный имеет реальную возможность им пользоваться или распоряжаться по своему усмотрению

Состав этого преступления с криминалистической стороны носит открытый способ похищения имущества, применение насилия или угрозы насилия, а также ряд других отягчающих ответственность обстоятельств (с незаконным проникновением в жилище или иное хранилище, неоднократно, совершенное группой лиц по предварительномуговору и др.). Открытый характер и дерзость совершения этого преступления, и то впечатление, которое оно производит на потерпевших и очевидцев, обуславливают значительный общественный резонанс, чему способствует и относительно низкая раскрываемость грабёжей.

Предметы посягательства очень разнообразны, но наиболее часто похищаются деньги, золотые изделия, драгоценности, меха, одежда, видео аппаратура, компьютерная техника, радиотехника и другие ценные вещи, предметы, а также вино водочные изделия и ценные продукты.

Криминалистическая характеристика преступления данного вида имеет свою специфику, которая в значительной степени

определяется особенностями совершения этого преступления. Грабёжи совершают на открытой местности, в подъездах, на лестницах, в помещениях организаций, на транспорте, в квартирах граждан и других местах.

На открытой местности преступники чаще всего действуют группами, заранее поджидая кого-либо на мало освещённых улицах, пустырях, в парках, на лесных дорогах и тропинках в большинстве случаев в тёмное время суток. Встречая жертву, преступники останавливают или догоняют и окружают ее, а затем, угрожая насилием или, причинив вред здоровью, отбирают деньги и вещи и скрываются. В ряде случаев преступники подходят к намеченному для нападения лицу под благовидным предлогом - спрашивают закурить, интересуются временем, о поезде в определенном направлении и прочее и тут же, неожиданно нанеся удар в голову или иную часть тела, производят ограбление.

Само нападение это обычно носит кратковременный характер. Потерпевшие далеко не всегда могут увидеть и запомнить приметы преступников. К тому же последние нередко принимают меры для изменения своей внешности (надвигают низко на лоб головной убор, надевают темные очки, закрывают часть лица и т.п.). Поскольку нападение происходит в малолюдных местах, то по делам данной категории редко можно выявить свидетелей, которые могли бы сообщить подробности происшедшего события.

Иногда преступники вовлекают в свою группу молодых женщин, заставляя их знакомиться с мужчинами на дискотеках, в ресторане, в казино и других общественных местах. После того, как знакомство состоялось, наводчица ведет жертву к условленному месту, где и совершается ограбление. Один из способов грабежа заключается в том, что преступники, воспользовавшись пьяным состоянием жертвы, предлагают отвести ее домой, заводят в глухое место и там отбирают ценности, а иногда воспользовавшись тем, что жертва не может оказать сопротивления

преступники не скрывая своих действий совершают хищения. Дерзкое ограбление может осуществляться и непосредственно в общественных местах.

В других случаях преступники, заметив у кого-либо ценную вещь или крупную сумму денег, знакомятся с жертвой, специально спаивают ее и отнимают имущество. Если контакт с жертвой не получился, то следят за ней и в подходящем месте нападают и отбирают деньги и ценности.

Нападения, совершаемые с целью завладения имуществом граждан, часто происходят в подъездах, на лестничных площадках, реже в квартирах и иных помещениях.

Способы проникновения в жилое помещение можно разделить на две основные группы: тайное проникновение преступников в жилище, сопровождаемое преодолением преграды (путем взлома входной двери и ее запирающих устройств, выставление или выдавливание стекол, разрушения других конструктивных элементов зданий) либо без взлома - с помощью отмычки, ключа от входной двери, заранее похищенного у потерпевшего или оставленного им в доступном месте, а также через шахты, вентиляционные каналы и открытые входные двери, балконы, окна.

Во вторую группу входят способы проникновения преступников в квартиру под вымышленным или благовидным для жильцов предлогом либо посредством установившихся незадолго до нападения доверительных отношений с потерпевшим. Преступники проникают в квартиры под видом работников коммунальных служб, предприятий связи, сотрудников полиции и иных правоохранительных органов. В этих случаях они заранее выбирают и подготавливают объект для нападения выясняют: какие ценности могут быть в намеченном объекте, изучают образ жизни жильцов квартиры, добывают оружие и другие предметы, которые потребуются для осуществления преступного замысла, намечают место и время нападения, распределяют роли участников, обеспечивают себя транспортом и заранее намечают наиболее безопасные пути отхода, позволяющие быстро и незаметно скрыться с места происшествия и спрятать похищенное.

На автомобильном транспорте чаще всего совершаются нападения на водителей такси. Преступники садятся в машину и указывают адрес, где они собираются совершить ограбление, и по прибытии туда, угрожая насилием или совершая насилие, отбирают у водителя выручку и скрываются. Реже встречаются нападения на пассажиров такси. В настоящее время время получило широкое распространение такое явление как "барсеточники", которые, пользуясь беспомощным состоянием водителя, находящегося в "пробке" или иной ситуацией открыто похищают вещи (ценности) находящиеся в салоне или багажнике

автомобиля.

Для преступных нападений иногда используются угнанные или собственные автомобили преступников. Остановившись возле намеченной жертвы, преступники отбирают ценности, и скрываются на автомашине.

Применяя насилие при совершении грабежа, преступники используют физическую силу, сыпучие вещества (табак, песок), веревки или провод для связывания и др.

При совершении грабежей на месте совершения преступления могут остаться следы ног, орудий преступления, следы борьбы, различные предметы, принадлежавшие преступникам или потерпевшим. Наиболее вероятные места, где могут быть обнаружены такие следы, это те предметы, которых касались преступники в присутствии потерпевшего: ручки дверей, выключатели электрической сети, книги, стенки, и стекла шкафов, столы, стулья и другие предметы с гладкой поверхностью. Эти предметы являются носителями запаховой информации о конкретных соучастниках нападения. Последствия применения к потерпевшему какого-либо насилия, как правило, проявляются в его внешнем виде и физическом состоянии. Об ударах кровоподтеки, ссадины, царапины на теле. О случаях удушения руками или с помощью "петли-удавки" обычно горят оставшиеся на шее следы ногтей или странгуляционная борозда. О фактах борьбы между потерпевшими и нападающими могут свидетельствовать определенные изменения в обстановке квартиры (поврежденная мебель, разбитые предметы), а также соответствующие повреждения одежды как у жертвы, так и у нападавших. Так же при совершении грабежей в памяти потерпевших и свидетелей-очевидцев остаются идеальные следы.

В категории потерпевших чаще всего оказываются лица пожилого возраста, женщины, подростки, лица, находящиеся в нетрезвом состоянии, то есть лица, не могущие оказать преступникам эффективного сопротивления. Наряду с этим может быть выделена группа состоятельных граждан, обладающих крупными денежными средствами, в том числе валютой, ювелирными изделиями, другими ценностями, дорогостоящими вещами и предметами роскоши.

Таким образом, одной из особенностей криминалистического характера грабежа является хищение чужого имущества, совершенным открытым путем т.е. в присутствии владельца вещи или иного лица, понимающего, что происходит преступление.

Литература

1. Гаврилин Ю.В. расследование преступлений против собственности .М-2006.
2. Долинин В.Н, Н.В. Рачева. Особенности расследования грабежей и разбойных нападений, совершаемых на открытой местности: Екатеринбург: . 2002.
3. Рачева Н.В. Ситуационные особенности расследования грабежей и разбойных нападений совершаемых на открытой местности. М., 2001.

ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Касимов Т. К. магистрант

Мурзина Р. З. (к. э. н., профессор ИнЕУ)

Инновационный Евразийский Университет (ИнЕУ) г. Павлодар

Государственное регулирование экономики заключается в разработке социально-экономических и политических мер, которые осуществляются органами государственной власти, с целью реализации главной цели экономической политики. Для осуществления государственного регулирования используется набор разнообразных методов. Для осуществления эффективной реализации экономической политики следует обеспечить комплексность и взаимосвязь всех методов государственного воздействия на экономику.

Характер государства предполагает функционирование двух уровней управления: государственный и местный. Из этого следует что, государственное регулирование экономики РК осуществляется на двумя уровнями: органами государственной власти Республики Казахстан и органами местной власти Республики Казахстан. Основополагающая роль в регулировании экономической жизнью Республики Казахстан осуществляется полномочиями государственного уровня власти, который обеспечивает единство экономической политики на всей территории РК. С другой стороны, только органы местной власти могут в полной мере учесть специфику региона.

Налоговая система Казахстана - основополагающий способ регулирования экономики Республики. Для того чтобы говорить о проблемах налоговой системы, следует определить основные понятия: налог и налоговая система.

В работе Худякова А.И. "Налоги: понятие, элементы, установление, виды" эти понятия рассмотрены наиболее подробно. Для изучения данного вопроса он посвятил целую главу. При анализе различных определений налога в работах зарубежных авторов, он вывел следующее определение: "Налог - это установленный государством в лице уполномоченного органа в одностороннем порядке и в надлежащей правовой форме обязательный денежный или натуральный платеж в доход государства, производимый субъектом налога в определенное сроки и определенных размерах, носящий безвозвратный, без эквивалентный и стабильный характер, уплата которого обеспечивается мерами государственного принуждения" [1]. Сайдахметова Ф.С. близко по содержанию к определению налоговой системы, который дал Худяков А.И. в своей работе: "Налоговая система (от греч. Systema - целое, составленное из частей, соединение) - это определенная целостность или комплекс, состоящий из совокупности налогов, находящихся во взаимодействии друг с другом с целью обеспечения интересов налогоплательщиков и государства" [2]. Она выделяет составляющие части этой системы: законодательная и нормативная база;

виды и формы проведения налогового контроля; методы построения и взимания налогов и других обязательных платежей в бюджет; организации, в функции которых входит взимание налогов и других обязательных платежей, с которыми, в общем-то, нельзя не согласиться.

Налоговая система выполняет три важных функции:

- Фискальную, с ее помощью происходит образование государственных денежных фондов и создание материальных условия для функционирования государства;

- Экономическую, которая влияет на общественное производство, стимулируя его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения;

- Контрольную, с помощью, которой происходит контроль налоговой системы и выявляется необходимость внесения тех или иных изменений.

Как считает Сейдахметова Ф.С., "все функции в органическом единстве определяют эффективность налоговой системы государства и его бюджетной политики" [2].

Существующая система налогообложения Республики Казахстан, к сожалению недостаточно эффективна, потому что она оказывает отрицательное влияние на развитии предпринимательства, что ведет к значительному сокращению внутреннего потребительского рынка. Нечеткость механизма налогообложения, некорректность деятельности многих работников приводит к развитию спекуляции (в самом негативном смысле этого слова), уклонение от налогов, коррупции и взяточничеству.

Исходя из этого, налоговая система требует комплексного совершенствования, причем нужно в корне изменить подход к налогообложению, как к методу государственного регулирования, для того, чтобы она выполняла все необходимые для рыночной экономики функции. Поэтому, исходя из сложившейся на сегодняшний день экономической, политической и социальной ситуации в Казахстане, концепции налогообложения в первую очередь следует решить следующие основные задачи:

- Устойчивость и сбалансированность государственного бюджета;

- Формирование антиинфляционного механизма и обеспечения стабильности собственной валюты;

- Обеспечение широко масштабных инвестиции;

- Всемирное стимулирование деловой активности всех субъектов хозяйствования независимо от форм собственности.

С начала 90-х годов систему налоговых методов регулирования экономики Республики Казахстан можно охарактеризовать следующими тенденциями:

- Уменьшение числа налогов субъектов РК;
- Сужением полномочий субъектов РК в сфере налоговых методов регулирования региональной экономики;
- Четким закреплением перечня регулирующих налогов в Налоговом кодексе РК.

Следует отметить, что имеет место быть следующей зависимости - при повышении уровня экономического развития и налоговых доходов бюджета региона обуславливается наличие больших возможностей в регулировании экономики с использованием налоговых методов. Низкий уровень развития экономики обеспечивает слабую реакцию экономики на налоговые методы и необходимость стимулировать экономическое развитие с помощью иных методов повышения инвестиционной привлекательности. Это позволяет нам сделать вывод о том, что значение налоговых методов регулирования экономики выше в тех регионах Республики Казахстан, где выше уровень экономического развития.

Налоговые ставки и налоговые льготы - основные налоговые методы, используемые регионами РК. Необходимо чтобы все эти методы применялись в комплексе. Так, с их помощью могут решаться следующие задачи:

- Выполнение органами государственной власти регионов РК своих социальных функций - такие как, предоставление льгот организациям, созданным инвалидами, для реабилитации инвалидов. Таким же образом с помощью налоговых льгот могут предоставляться преференции организациям, которые организуют рабочие места для молодежи, студентов, позволяя молодым специалистам приобрести необходимый практический опыт;
- Сохранение в структуре экономики региона заведомо убыточных производств, а также предприятий сферы услуг, которые имеют экономически или социально важное значение. Таким образом на определенном этапе реформы жилищно-коммунального хозяйства предприятиям ЖКХ, предприятиям общественного транспорта, организациям, занимающимся фундаментальной наукой, и т.д. могут предоставляться льготы;
- Поддержка инвестиционных проектов, которая позволяет инвесторам в течение некоторого промежутка времени после начала реализации инвестиционного проекта не уплачивать налоги.

Для того чтобы организации малого бизнеса и индивидуальные предприниматели могли занять свое место на рынке, можно им предоставить льготы на определенный срок после начала предпринимательской деятельности. После окончания определенного срока предоставление льгот таким предприятиям и предпринимателям прекращается для того, чтобы не сумевшие приспособиться к требованиям рынка были устранены с него, а прошедшие период становления, самый трудный с точки зрения соотношения "затраты - прибыль", осуществляли оплату налогов в полном объеме.

Важно сказать, что метод изменения сроков уплаты налогов и сборов, и особенно такой инструмент, как инвестиционный налоговый кредит, практически не используется в нашем регионе. Одна из причин этого - это позиция налоговых органов, без согласия которых данный инструмент применяться не может. Основная цель налоговых органов - максимизация налоговых поступлений в бюджет, а предоставление отсрочек и рассрочек эти поступления снижает. В связи с этим необходим пересмотр полномочий в государственных и региональных органах власти, так как в части региональных налогов, которые поступают в бюджет региона, целесообразно предоставление регионам РК самостоятельно определять возможность изменения срока уплаты налога или сбора.

При рассмотрении перспектив налоговых методов регулирования экономики региона, следует отметить, что в мировой практике осуществляется применение налоговые методы регулирования экономики, которые пока не получили широкого распространения в Казахстане. Таким образом, для стимулирования инвестиций капитального характера применяются инвестиционные налоговые скидки. Эти скидки представляют собой сумму капитальных вложений предпринимателей, которая вычитается из облагаемого налогом дохода [5]. Некоторым аналогом такой скидки в казахстанском законодательстве является амортизационная премия [6]. Не смотря на это, амортизационная премия не является налоговым инструментом, находящимся в компетенции регионов РК, так как ее применение или неприменение от их воли не зависит. Также в мировой практике широкое распространение получил исследовательский налоговый кредит (скидки на НИОКР), который был бы актуален в Казахстане.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о существующих проблемах в системе налогообложения:

- Непродуманность системы дифференцированного подхода к налогообложению;
- Применение НДС (следует пересмотреть возможность начисления этого вида налога в зависимости от характера товара, как происходит во Франции - родине НДС, где к товарам первой необходимости применяются пониженные ставки, а к товарам второстепенной значимости - повышенные);
- Недостаточность льгот для малого бизнеса, в том числе, для крестьянских (фермерских) хозяйств.

В налоговой системе Республики Казахстан следует произвести ряд нововведений:

- Разработать теоретическую концепцию (программу) развития налоговой системы Республики Казахстан, основополагающим направлением которой будет являться политика снижения налогового бремени отдельных категорий налогоплательщиков;
- Ввести дифференцированный подход к налогоплательщику, учитывающий сферу его деятельности;
- Установить предельную сумму расходов

бюджета и усилить контроль над расходованием бюджетных средств, как на республиканском, так и на местном уровне.

Следует отдельно рассмотреть проблему отклонения уплаты налогов, как одну основополагающую проблем существующего положения.

Какова же причина этого отклонения? Как считает Худяков А.И. и Бродский Г.М., "мы имеем дело с реализацией на практике теории А. Лаффера, согласно которой развитие теневой экономики имеет обратную связь с налоговой системой, т.е. увеличение налогов увеличивает размеры теневой экономики, легальное и нелегальное укрытие от налогов, при котором большая часть имеющегося дохода не декларируется и скрывается от налогообложения" [3].

Борьбу с уклонением от уплаты налогов надо начинать с совершенствования налоговой системы и того законодательства, которое эту систему создает, делая налоги экономически обоснованными и приемлемыми для налогоплательщиков [5].

Для преодоления основных проблем регионов РК, которые мешают эффективно регулировать собственную экономику, следует отметить пути их решения:

- Основные налоговые методы регулирования экономики регионов РК сосредоточены на уровне государственных органов власти. Происходит снижение возможностей учета особенностей каждого региона, из-за большой территории и разного уровня экономического развития регионов. Следует расширить полномочия регионов в части регулирования природопользования, рынка строительства, предоставления льгот инвесторам в самых разных отраслях экономики.

- Централизация налоговых доходов - большинство налоговых доходов региона являются отчислениями от государственных налогов, первоначально они поступают в государственный бюджет, а затем перераспределяются между регионами Республики Казахстан. По нашему мнению, следует расширить перечень местных налогов, допустим, за счет налога на доходы физических лиц, а также за счет некоторых видов акцизов [4].

- Недостаточно эффективное использование регионами своих полномочий. Налоговые ставки и

налоговые льготы являются основными налоговыми методами, используемыми субъектами Республики Казахстан. Все эти методы должны применяться в комплексе. Налоговые ставки, используются в регионах РК в инвестиционных целях. В то же время налоговые льготы, носят социальный характер и призваны смягчить налоговое бремя для социально незащищенных граждан. Не смотря на это, налоговые льготы могут также способствовать инвестиционной активности.

Так же практически не используется такой метод, как изменение сроков уплаты налогов и сборов, особенно такой инструмент, как инвестиционный налоговый кредит. Отчасти это связано с позицией налоговых органов, без согласия которых данный инструмент применяться не может. Для этого целесообразно предоставлять регионам права самостоятельно определять возможность изменения срока уплаты налога или сбора.

- Значительное расслоение регионов РК по уровню налоговых доходов, а, следовательно, по возможностям регулирования экономики с помощью налоговых методов. Применение налоговых методов стимулирования экономической деятельности в экономически неблагополучных регионах ограничено тем, что области в силу дефицита бюджета не могут позволить себе предоставления существенных налоговых льгот или снижения налоговых ставок, поскольку это повлечет снижение доходов бюджета.

- Недостатки законодательной техники и налогового администрирования. Следует отметить, что решение обеих указанных проблем относится к компетенции органов государственной власти Республики Казахстан.

Литература:

1. Сайдахметова Ф.С. Налоги в Казахстане. Алматы, 2002. - 4 с.
2. Дюсенбаева Н. Налоги - лекарство, а не панацея// Финансы Казахстана, 2001, № 1.
3. Сайдахметова Ф.С. Налоги в Казахстане. Алматы, 2002. - 7 с.
4. Байдуйсенов А.Д. Налоговая система Казахстана // Финансы Казахстана Каржы-Каражат Алматы, 2004.
5. Кусаинова А.Б. Анализ основных направлений налогово-бюджетной политики Республики Казахста, 2011г. С. 91-95.

УДК: 336.221(575)

ИСТОРИЯ ПОЯВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ КАРТОЧЕК: АНАЛИЗ МИРОВОГО И КАЗАХСТАНСКОГО ОПЫТА

Кашебаев Д.К., магистрант

*Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г.Караганда*

Пластиковая карта - это персонализированный платежный инструмент, предоставляющий владельцу возможность безналичной оплаты товаров и услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (банкоматах). Принимающие

карточку предприятия и отделения банков образуют сеть точек обслуживания карточки (или приемную сеть). Банковская карточка - понятие для нашей страны еще новое, а поэтому многие до конца не понимают, что же это такое. Одни говорят о кредитных карточках, другие называют их

банковские, третьи - пластиковыми. Однако это далеко не одно и то же.

Скажем, пластиковые карточки называются так из-за материала, из которого они изготовлены. Называя их банковскими, уточняем, кто их эмитирует, т.е. выпускает, их выпускает банк, потому они и называются банковскими. А когда заходит речь о кредитных картах, то подразумевается схема расчетов между держателем карточки и эмитентом.

Считается, что первыми возникли именно кредитные карточки. Идею кредитной карточки первым выдвинул Эдуард Беллами (Edward Bellamy) в книге "Взгляд в прошлое: 2000--1887" (Looking Backwards: 2000--1887), а первые попытки практического внедрения кредитных карточек из картона делались в США еще в 1920-е гг. предприятиями розничной торговли и нефтяными компаниями. Картонные карточки были недолговечными, поэтому десятилетием спустя начали появляться первые металлические, а затем и пластиковые карточки с тиснением (рельефной печатью). Их обслуживание можно было частично автоматизировать, используя отгиски с вытисненных символов и перенося информацию с карточки на заранее отпечатанные чеки (слипы).

В послевоенные годы появились пластиковые кредитные карточки, которые стали использоваться при покупке бензина и автомобилей, авиабилетов и холодильников и др. В 1958 г. фирма American Express выпустила кредитные "карточки для богатых", и в том же году кредитные карточки пришли, наконец, в банковский мир. Первым эмитентом стал Bank of America из Сан-Франциско, приступивший к выпуску карточек BankAmericard. До середины шестидесятых годов система BankAmericard была монополистом в этой сфере банковской деятельности, предоставляя на договорной основе свои услуги и другим банкам. Затем чуть ли не все банки США бросились выпускать собственные кредитные карточки. Начался настоящий хаос, в результате которого банки понесли убытки в сотни миллионов долларов. Однако постепенно выкристаллизовались два центра: система Bank of America, впоследствии преобразованная в многоэмитентную систему с широко известным названием Visa, и банковское объединение, получившее после ряда переименований название Mastercard. Не последнюю роль в преодолении хаоса сыграл бурный рост возможностей вычислительной техники и программного обеспечения, благодаря которому удалось создать эффективную автоматизированную систему взаиморасчетов.

Однако такой авторитетный исследователь банковского дела, как Льюис Мэнделл, считает что первой массовой платежной карточной системой стала Diners Club (Дайнерс Клуб) созданная в 1949 году. В 1950-е годы свыше 100 американских банков начали свои программы кредитных карточек. Именно эта особенность позволила стать Diners Club первой массовой универсальной картой. Впервые возникает посредническая организация, берущая на себя проведение расчетов между клиентами и предприятиями торговли. Всего за год работы компания заключила договоры с 285 коммерческими точками и 35 тысячами

держателями карт, с которых взималось 3 доллара в год. Уже в 1951 году годовой оборот составил 6,2 млн. долларов, а чистая прибыль - 61222 доллара. В 1952-1953 годах карточки Diners Club появились в Великобритании, Канаде, Мексике, Кубе.

В шестидесятые же годы появились пластиковые карточки с магнитной полосой, несущей информацию "магнитные карточки", а для обслуживания таких карточек с использованием этой информации были созданы интеллектуальные электронные терминалы, размещаемые в магазинах и на предприятиях сферы услуг. Немного позднее появились банкоматы для выдачи купюр и монет. Удобство этих устройств привлекло к ним клиентов, число которых стало быстро расти, что привело даже к созданию специальных банкоматных карточек без рельефной печати, например Visa Electron для обслуживания в банкоматах и в торговых терминалах и Visa Plus для обслуживания только в банкоматах.

В семидесятые годы платежные системы на основе пластиковых карточек появились в странах Европейского сообщества (система Europay, практически тождественная системе Visa) и Японии, а затем распространились по всему миру, проникнув в конце восьмидесятых годов и в Советский Союз.

Географическая экспансия сопровождалась развитием технологии. Так, в восьмидесятых годах было создано оборудование, позволяющее печатать на карточках цветные рисунки и тексты, а также черно-белые фотографии, а в девяностых годах на карточках стали печатать цветные фотографии и графические изображения в красках, светящихся при облучении в ультрафиолетовой области спектра, и были созданы сканеры для получения цифрового представления подписей и отпечатков пальцев.

Еще в 1974 г. бывший журналист Ролан Морено (Roland Moreno) из Франции запатентовал идею пластиковой карточки с микросхемой, или смарт-карточки, и основал для пропаганды своего изобретения фирму Innovatron. Четырьмя годами раньше аналогичная идея была запатентована в Японии, однако международного патента ее автор, доктор Кунитака Аримура (Kunitaka Arimura) не получил. При поддержке правительства Франции выпуск смарт-карточек был налажен рядом французских фирм еще в конце прошлого десятилетия.

Изобретение, не оцененное вовремя по достоинству в Северной Америке, пришлось как нельзя более, кстати, в других странах. Одна из важнейших характеристик любой системы на базе пластиковых карточек - ее безопасность. А в странах, где платежи с помощью пластиковых карточек уже давно стали повседневностью, потери от разного рода криминальных действий достигают огромных сумм. В целом для магнитных кредитных и дебетовых карточек крупнейших компаний Visa и Mastercard эти потери составляют от 5,5 до 6% общей стоимости операций. Значительная доля таких потерь связана с подделками и кражей карточек. Именно здесь смарт-карточка ставит практически непреодолимый барьер на пути злоумышленников. Поэтому комбинированные карточки с магнитной полосой и микросхемой

(национальная система CarteBleu) выпускаются во Франции уже несколько лет.

В странах Центральной (бывшей Восточной) Европы первые международные карточки появились в 1991 году в Венгрии. С тех пор жители этих стран обзавелись более чем 300 тысячами карточек систем Europay International и VISA International.

Работа по созданию в Казахстане платежных систем на основе пластиковых карточек началась в начале 90-х годов крупнейшими банками - Народным банком, Казкоммерцбанком, Алембанком.

Первый банковский "карточный проект" был реализован в г. Ермаке в 1992 году. Ермаковский ферросплавный завод выступил инициатором и инвестором зарплатного проекта для снятия социального напряжения, связанного с недостатком наличных денег. Бала запущена первая программа "Иртыш-карт". Она предназначалась для обслуживания дебитных зарплатных карточек с магнитной полосой. Заработная плата держателям "Иртыш-карт" начислялась на специальные счета в Народном банке.

Это был первый в Казахстане опыт создания региональной карточной системы, позволяющей держателям карточки обслуживаться не только в своем городе. В 1993-1995 годах Народный банк внедрил данную систему в других городах Восточно-Казахстанской области, а процессинговые центры, созданные в этих городах, вошли в единую коммуникационную сеть этого банка. Определенный этап в жизни казахстанцев занимают и карточные программы AlemCard и "Алтын-Карт", через которые реализовались зарплатные проекты для студентов и бюджетников, но которые так и не смогли стать основой национальной платежной карточной системы. Сегодня казахстанские банки засертифицировали в системах Mastercard и Visa возможность эмиссии и эквайринга совместимых карт VSDC и Mchip Lite, и основной банковской карточкой казахстанцев стала Visa с ее

модификациями для разных категорий клиентов.

Считается, что внедрение банковских карточек в качестве одного из основных средств безналичных расчетов является важнейшей задачей так называемой "технологической революции" банковской деятельности.

Это средство расчетов безусловно обладает множеством несомненных достоинств как для владельцев карт, так и для кредитных учреждений, занимающихся их выпуском и обслуживанием. Для владельцев карт преимущества такие - удобство, надежность, практичность, экономия времени, отсутствие иметь при себе крупные суммы наличных денег.

Для кредитных организаций - повышение конкурентоспособности и престижа наличие гарантий платежа, снижение издержек на изготовление, учет и обработку бумажноденежной массы, минимальные временные затраты и экономия живого труда.

На сегодняшний день казахстанский банковский рынок наполнен всевозможными типами пластиковых карт, как международных, так и чисто внутренних, выпуском которых банки Казахстана занимаются самостоятельно. Международный "пластиковый бизнес" держится на трех "китах" - это Visa International, EuroCard/MasterCard и American Express. Это крупнейшие международные организации, объединивших под своими крышами огромное число кредитных организаций разных стран. Для того что бы стать эмитентом одной из перечисленных карт, банк должен стать членом любой из этой организации.

Не только зарубежный, но и казахстанский опыт показывает, что внедрение различных популярных систем пластиковых карточек помогает торговому или сервисному предприятию существенно расширить число клиентов и, следовательно, увеличить товарооборот, поскольку в последнее время растет число людей, предпочитающих использовать при расчетах именно пластиковые карты. Можно сказать, банковская конкуренция в этой области исключительно высока.

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ

В. В. Чекмарев
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ОБЩАЯ КОММУНИТАРНАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

В статье рассматривается экономическое пространство как общая коммунитарная экономическая модель, что является теоретическим вкладом в создание антикризисной программы социально-экономического устойчивого развития различных стран на основе экономической интеграции в рамках общего экономического пространства.

The article considers the economic area as a general communitarian economic model, which is a theoretical contribution to the creation of anti-crisis program of social and economic sustainable development in different countries based on economic integration within the Common Economic Space.

Ара мақалада экономикалық ая сияқты ортақ коммунитарная экономикалық қалып қарастырылады, бұл қағидалы үлеспен в түрлі елдің элеуметтік-экономикалық төзімді дамуының антикризисной бағдарламасының жаралғанына бас негіз экономикалық шоғырланудың шегінде ортақ экономикалық ая болып табыл.

Қ.С. Айнабек.
ҚОҒАМДЫҚ ШАРУАШЫЛЫҚ ЖҮРГІЗУ ТЕОРИЯСЫ ПӘНІ

В сданной статье отмечается, что объект фундаментальной экономической науки есть то, что выбирают для исследования, он выступает в качестве существующего экономического явления в своей самости и нейтральности. Предмет же подразумевает активную часть содержания объекта исследования, персонифицированный экономический процесс: общественное хозяйствование, взаимодействие субъектов хозяйствования, хозяев экономических процессов, отношений, законы их функционирования; воздействие условий и факторов, предопределяющих особенности форм проявления.

In the article object of fundamental economic science there is that, that is chosen for research, he comes forward as the existent economic phenomenon. An object implies active part of maintenance of research object, personalized economic process.

Видрицкая Н.И.
НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ МАКРО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Приведена структура неформальной экономики. Рассмотрено положительное и отрицательное влияние неформальной экономики на рынок труда, совокупный спрос и совокупное предложение, развитие предпринимательства, инвестиции, государственный бюджет, эффективность макроэкономической политики, государственное и общественное правосознание, международные экономические отношения и национальную безопасность.

Формалды емес экономиканың құрылымы келтірілген. Еңбек нарығына, жиынтық сұранысқа және жиынтық ұсынысқа, кәсіпкерліктің дамуына, инвестицияларға, мемлекеттік бюджетке, макроэкономикалық саясаттың тиімділігіне, мемлекеттік және қоғамдық құқықтық сезімге, халықаралық экономикалық қатынастарға және ұлттық қауіпсіздікке формалды емес экономика оң және теріс әсері қарастырылған.

The structure of the informal economy is submitted. The positive and the negative impact of the informal economy on the labor market, the aggregate demand and the aggregate supply, the business development, the investment, the government budget, the effectiveness of the macroeconomic policies, the public and government legal awareness, the international economic relations and the national security are considered.

Абдрахманова Г.Т.
МЕХАНИЗМ ИНФЛЯЦИИ И ДЕФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье исследуются вопросы инфляции и дефляции в мировой экономике. Подробно описаны факторы, проблемы, которые влияют на данные процессы. В заключении рассматриваются методы борьбы с инфляцией, дефляцией.

Мақалада әлемдік экономикадағы инфляция мен дефляция скраөтары қарастырылған. Аталған үрдістерге әсер ететін факторлар мен мәселелер зерттелген. Қорытындыда инфляция және дефляциямен күресу әдістері талданған.

The article examines the issues of inflation and deflation in the global economy. Detailed description of the factors, issues that affect these processes. In conclusion, we consider methods of combating inflation, deflation.

Кошкина О.В.
ЗОЛОТО КАК ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА В ЭКОНОМИКЕ

Золото является самым главным и надежным средством сохранения сбережений. Традиционно считается, что золото является наиболее эффективным инструментом хеджирования от инфляционных рисков при долгосрочных вложениях. Цена на золото формируется под влиянием динамики спроса и предложения на рынке, и является одним из индикаторов роста в экономике. Огромный вклад в потребление золотого металла в настоящее время вносят инвестиционные покупки. Определенное влияние на котировки золота оказала макроэкономическая статистика еврозоны. Основными факторами поддержки стоимости золота, остаются долговой кризис в Европе и ускорение инфляции в разных странах.

Алтын салымдарды сақтаудың ең басты және сенімді тәсілі болып табылады. Дәстүрлі ұғым бойынша алтын салымды ұзақ мерзімге сақтаған жағдайда инфляциялық қатерлерден қорғаудың анағұрлым тиімді құралы ретінде танылады. Алтынның бағасы нарықтағы сұраныс пен ұсыныс динамикасының әсерінен құралады және экономикалық өсудегі негізгі индикаторлардың бірі болып табылады. Қазіргі таңда алтын металлының пайдаланылуына инвестициялық сатып алулар зор үлес қосуда. Алтынның құнына еуроаймақтың макроэкономикалық статистикасы белгілі бір деңгейде әсер етті. Алтын құнын құлдыратпаудың негізгі факторларының бірі Еуропадағы ұзақ мерзімді дағдарыс пен әртүрлі елдердегі инфляция болып қалып отыр.

Gold is the main and secure means of savings. Traditionally gold is considered as the most effective instrument for hedging inflationary risks of long term investments. Price of gold is formed by market demand and supply and it is one of the indicators of economy growth. Currently consumption of gold is significantly influenced by investment purchases. Eurozone macroeconomic statistics made a certain impact on gold prices as well. The main supporting factors of gold price are European debt crisis and increasing inflation rates in different countries.

Садыкова А.К.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Оценочная деятельность в соответствии с законом "Об оценочной деятельности в Республике Казахстан" состоит в деятельности по установлению в отношении объектов гражданских прав рыночной или иной стоимости.

Сфера оценочной деятельности включает операции при купле, продаже, аренде, залоге и страховании объекта недвижимости, при инвестировании в собственность, при слиянии и поглощении предприятий, при установлении цены размещения эмитируемых акций, при исполнении прав наследования и судебного приговора, оценки бизнеса и услуг.

Evaluation activity according to the law "About valuation activity in RK" is established with respect to civil rights of market or other cost.

The sphere of evaluation activity includes purchase and sales, rent, lien and insurance of real estate processes under investment in property, merge of enterprises, determination of imitated share prices under following inheriting rights, juridical verdict and business service.

"Қазақстан Республикасында бағалау қызметі туралы" Заңына сәйкес бағалау қызметі азаматтық құқық объектісіне қатысты нарықтық немесе басқа құндылығы бойынша белгіленген қызметінен тұрады.

Бағалау қызметінің саласы сатып алу, сату операциясын, арендасын (жалға), жылжымайтын мүлік объектісін сақтандыру және кепілдігін, акциялардың эмитирялаған бағаларды орналастыруын белгілеу, сот үкімдерінің және мұрагерлік құқығының орындалуын, қызмет пен бизнес бағасын қамтиды.

А.А. Дуйсембаев
ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА: 20 ЛЕТ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Мақалада Қазақстан Республикасы экономикасының 20-жылдық тәуелсіздігіндегі экономикалық дамуы зерттелінген. Негізгі макроэкономикалық көрсеткіштер талданып, ұлттық экономиканың қалыптасуы мен дамуындағы факторлар мен кезеңдер қарастырылған.

Данная статья описывает и анализирует экономическое развитие Республики Казахстан за 20 лет независимости. Анализированы основные макроэкономические показатели, а также, выявлены факторы и этапы становления национальной экономики.

This article describes and analyzes the economic development of Kazakhstan for 20 years of Independence. The basic macroeconomic indicators of economic development and identify factors, stages of formation of the national economy

Мұсатаева Ә.
МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫҢ МАЗМҰНЫ МЕН ОНЫҢ ТИІМДІЛІГІН
АНЫҚТАУДЫҢ ҚАҒИДАЛАРЫ

Мақала мемлекеттік басқару тиімділігіне қол жеткізуге ықпал ететін қағидаларды талдауға арналған. Сонымен қатар мақалада мемлекеттік басқарудың тиімді жүйесін құрудың бірнеше аспектілері айқындалған.

Статья посвящена анализу принципов, способствующих достижению эффективности государственного управления. Также в статье определены аспекты формирования эффективной системы государственного управления.

This article about principles analysis, that contribute to the efficiency of state administration. Also the article identifies aspects of the formation of an effective system of state administration.

Вечкинзова Е.А.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассмотрены теоретические основы, условия и предпосылки развития национальной инновационной системы в условиях современной экономики. Определено, что национальная инновационная система - это совокупность взаимосвязанных организаций и структур, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ - мелкие и крупные компании, университеты, государственные лаборатории, технопарки и инкубаторы.

Қазіргі экономикада ұлттық инновациялық жүйенің дамуының теориялық негіздері, жағдайлары мен алғышарттары қарастырылған. Ұлттық инновациялық жүйе - ұлттық шекара аумағында ғылыми білімдер мен технологияларды өндірумен және коммерциялық өткізумен айналысатын өзарабайланысты ұйымдар мен құрылымдардың - шағын және ірі компаниялардың, университеттердің, мемлекеттік лабораториялардың, технопарк пен инкубаторлардың, жиынтығы ретінде анықталған.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Темирбаева Г.Р.
УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПОВЫШЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ДОБЫЧИ И
ПЕРЕРАБОТКИ УГЛЯ

В статье рассматриваются вопросы повышения технического уровня добычи и переработки угля отдельных угледобывающих предприятий в Республике Казахстан.

Мақалада Қазақстан Республикасында жеке көмір өндіру кәсіпорындарында көмір өңдеу мен өндірудің техникалық деңгейін арттыру сұрақтары қарастырылған.

Жетпісов Қ., Бейсеналина С.Т.
"ПРЕДИКАТ" ЖӘНЕ "ҚАТЫНАС" ҰҒЫМЫН ОҚЫП-ҮЙРЕНУДІҢ ӘДІСТЕМЕЛІК
ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Бұл мақалада тұжырымдық мағынадағы "предикат" ұғымы мен теоретико-жиындық мағынадағы "қатынас" ұғымының арасындағы негізгі байланыс анықталады және оларды оқып-үйренудің әдістемелік ерекшеліктері айқындалады. Бұл ұғымдардың пропедевтивтік анықталуынан бастап математикалық ұғымдар ретіндегі қалыптасуы мен олардың қайда және қалай қолданылатындығы толық сипатталады.

В данной статье определяется основная связь между понятиями "предикат" в высказывательном смысле и "отношение" в теоретико-множественном смысле, а так же некоторые методические особенности их изучения. Показан путь формирования этих понятий начиная с пропедевтического определения до формирования их как математическое понятие, полностью описано, где и как они применяются.

In the article the main relationship between the notion "predicate" in the sentence meaning and the notion "relation" in the set-theory meaning is defined. Also we define some methodical peculiarities of study of these notions. The way of forming of these notions beginning from the propedevtic definition to forming of these notions as a mathematical notion. The application of these notions is described completely.

Н. Бутенко
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА ОРГАНИЗАЦИЙ-
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Рассмотрено теоретические и методико-практические подходы к организации маркетинговой информационной системы предприятия на рынке организаций-потребителей. Определена сущность и особенности маркетинговых исследований на промышленном рынке.

Ключевые слова: маркетинговая информационная система, маркетинговые исследования, рынок организаций-потребителей, промышленный рынок.

Some theoretic, methodical and practical approaches as to organization of marketing information system of an enterprise are considered at b2b market. The essence and some are identified at industrial market.

Keywords: marketing information system, marketing researches, business to business, industrial market.

Кривогузова Н.А.
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ

Стратегический анализ диверсифицированной компании начинается с оценки существующей стратегии организации и структуры ее деловой активности. Для чего вначале необходимо провести оценку диверсифицированного портфеля с использованием матричного анализа. Матрица хозяйственного портфеля представляет собой таблицу, в которой сопоставляются стратегические позиции каждого структурного подразделения диверсифицированной компании. Матрица может быть построена на основе любой пары показателей, характеризующих стратегические позиции, таких как темпы роста отрасли, доля рынка, долгосрочная привлекательность отрасли, конкурентоспособность и стадия развития данного продукта или рынка.

Strategic analysis of diversify company starts with valuation of existing company strategy and its business activity structure. Why it is necessary to do the valuation diversify portfolio with the use of matrix analysis.

The matrix of economical portfolio prospects is represented in the table which collates strategic position of each structural subdivision of diversify company. Matrix can be done on the basis of any pair of indicators characterized strategic position such as speed of branch growth, market share, long term attraction of the branch, competitiveness and stage of the development of given product or market.

Диверсифицияланған компанияларға стратегиялық талдау құрылым және оның іскери белсенділігі мен ұйым стратегиясын бағалауынан басталады. Ең алдымен ол үшін диверсифицияланған портфельін матричтік талдауды қолдануымен бағалауды жүргізу қажет.

Шаруашылық портфель матрицасы диверсифицияланған компанияларды жеке құрылымдық бөлімшелерінің стратегиялық позициясын салыстырылған кестеден тұрады. Матрица кез келген бірнеше көрсеткіштер негізіне құрылуы мүмкін, саланың өсу қарқынын, нарық бөлшегін, саланың тартымдылық ұзақ-мерзімділігін, бәсекеге қабілетті және аталған өнімнің даму сатысын немесе нарығын сияқты стратегиялық позицияларды сипаттайды.

Темирбаева Г.Р.
УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПОВЫШЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ УГЛЯ

В статье рассматриваются вопросы повышения технического уровня добычи и переработки угля отдельных угледобывающих предприятий в Республике Казахстан.

Мақалада Қазақстан Республикасында жеке көмір өндіру кәсіпорындарында көмір өңдеу мен өндірудің техникалық деңгейін арттыру сұрақтары қарастырылған.

Уахитова Г.Б.
КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОХОД В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ

Усиление конкуренции вынуждает компании индустрии гостеприимства и туризма использовать новые методы продвижения услуг. В статье рассмотрены современные подходы к формированию лояльных отношений с клиентами; подчеркнута необходимость внедрения системы управления отношений с клиентами для повышения конкурентоспособности туристских фирм на рынке индустрии гостеприимства и туризма; обосновывается значимость установления долгосрочных отношений с клиентами на основе внедрения клиентоориентированного подхода.

Enforcement of competition compels the companies of the industry of hospitality and tourism to use new methods of promotion of services. In this article the author considers modern approaches to formation of loyal relations with clients, underlines the necessity of introduction of a client relation control system to increase competitiveness of tourist firms in the market of hospitality and tourism; the importance of an establishment of long-term relations with clients on the basis of the client-oriented approach is theoretically substantiated.

Бекова Р. Ж.
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ПРОБЛЕМЫ РИТЕЙЛА В КАЗАХСТАНЕ

В статье определена сущность понятия "ритейл". Анализируется конкурентная среда предприятий сетевой розничной торговли и рассмотрен объективный рынок казахстанских сетевых предприятий розничной торговли с вопросом "кто же останется лидером продуктового ритейла?" .

Мақалада "ритейл" ұғымы туралы түсіншік берілді. Өндірістігі желідегі жеке тауарлардың бәсекелік ортасы анықталады. "Ритейл" өкімінің кошбасшысы кім? Деген сұрақтың негізінде Қазақстан өндірісіндегі желілік және тауарлардың объективті нарығы қарастырылады.

The essence of the concept "retail" was defined. The competitive environment of enterprises of retail trade network is being analyzed. The objective market of Kazakhstan network of retailers with the question "Who will be leading food retail?" was considered.

Бекова Р. Ж.
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ПРОБЛЕМЫ РИТЕЙЛА В КАЗАХСТАНЕ

В статье определена сущность понятия "ритейл". Анализируется конкурентная среда предприятий сетевой розничной торговли и рассмотрен объективный рынок казахстанских сетевых предприятий розничной торговли с вопросом "кто же останется лидером продуктового ритейла?" .

Мақалада "ритейл" ұғымы туралы түсіншік берілді. Өндірістігі желідегі жеке тауарлардың бәсекелік ортасы анықталады. "Ритейл" өкімінің кошбасшысы кім? Деген сұрақтың негізінде Қазақстан өндірісіндегі желілік және тауарлардың объективті нарығы қарастырылады.

The essence of the concept "retail" was defined. The competitive environment of enterprises of retail trade network is being analyzed. The objective market of Kazakhstan network of retailers with the question "Who will be leading food retail?" was considered.

Кадиров Б.Қ.
АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ҚАРЖЫЛАЙ ҚОЛДАУДАҒЫ
НЕСИЕНІҢ НЕСІБЕСІ

Мақалада ауыл шаруашылығының қаржылық жағдайы мен қаржыландыру көздері қарастырылған.

В Статье рассмотрена источники финансирования и финансовые состояния сельского хозяйства.

The article observes the sources of funding and financial condition of agriculture.

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА

Viktoriiia Trokhymenko
THE ROLE OF BANKING SERVICES MARKET IN THE MARKET ECONOMY

Essence and intercommunication of categories "financial market", "financial service market", "banking service market" are investigated. The role and functional destination are specified in the market economy.

Keywords: banking service market, financial service market, financial market, theory of financial mediation, functions of the banking service market

Исследованы сущность и взаимосвязь категорий "финансовый рынок", "рынок финансовых услуг", "рынок банковских услуг". Определены роль и функциональное предназначение рынка банковских услуг в рыночной экономике.

Ключевые слова: рынок банковских услуг, рынок финансовых услуг, финансовый рынок, теория финансового посредничества, функции рынка банковских услуг

Дәулетова А.М., Қалқабаева А.Е.
АҚША, НЕСИЕ ЖӘНЕ БАНКТЕР ТУРАЛЫ ІЛІМДЕР ГЕНЕЗИСІ

В статье рассматривается генезис и эволюция трактовки функций денег и новые рациональные взгляды, основанные на воспроизводственном подходе к анализу денег, кредита и банках в условиях перехода к рыночной экономике и интеграции в мировую экономику. На основании этого был сделан вывод, что в рамках традиционных наук в обществе отсутствуют единые взгляды на сущность денег и предложены подходы современной институциональной теории.

Мақалада ақша мен оның атқаратын қызметтерінің генезисі мен эволюциясы, сонымен қатар ақша, несие және банктерге қатысты талдаулардың ұдайы өндірісіне негізделген рационалды көзқарастары рыноктық экономика мен әлемдік экономикаға интеграциялануы жағдайында қарастырылған. Осы негізде қазіргі қоғамдағы дәстүрлік ғылымда ақшаға деген ортақ пікірлердің болмауына байланысты заманауи институционалды теорияның негіздері ұсынылады.

Акпанов А. К.
БАНК ТӘУЕКЕЛ-МЕНЕДЖМЕНТТІН БАҒАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ ПРИНЦИПТЕРІ
ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ

Жұмыста тәуекелдерді басқарудың жалпыға танылған принциптері қарастырылған. Банк тәуекел-менеджерлерінің банктің күнделікті жұмысында қажеттілігін сипатталған. Коммерциялық банкте тәуекел-менеджері функциясына сәйкес ол басшылық бекіткен тәуекелдер жөніндегі стратегияны қарастырып жұмысты қорытындылаған.

В работе рассмотрены основные принципы управления рисками. Исследованы вопросы необходимости ежедневной работы риск-менеджмента в банке. В заключении рассмотрены стратегии банка по утверждению рисков в соответствии с функциями риск-менеджера.

The paper discusses the basic principles of risk management. The problems need daily work of risk management at the bank. Finally, consider the bank's strategy according to risk, in accordance with the functions of a risk manager.

Ғұсманова Ж.А.
**КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ҚЫЗМЕТІНДЕ ТӘУЕКЕЛ - МЕНЕДЖМЕНТ:
ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ЖҮЙЕГЕ КЕЛТІРУ**

Банктің қызметінде тәуекел - менеджмент ұғымының теориялық негіздері қарастырылған. Банк тәуекелдерін жалпы сыныптағасы және олардың негізгі критериялары мен түрлерін көрсету.

В работе рассматриваются теоретические аспекты риск - менеджмента в банковской деятельности. Предлагаются к рассмотрению основные критерии и классификация банковских рисков.

Тусаева А.К.
**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ НА
ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ**

В статье подробно описаны инвестиционные операции Центральных банков в мировой экономике. Анализируются факторы эффективности инвестиционных операций банков. Дается прогноз валютных резервов Китая, Японии и стран Азии.

Мақалада әлемдік экономикадағы Орталық банктердің инвестициялық операциялары қарастырылған. Банктердің инвестициялық операциялардың тиімділігі талданған. Қытай, Жапония және Азия мемлекеттерінің валюталық резервтеріне болжау жасалған.

The article describes in detail the investment operations of central banks in the world economy. The factors of efficiency of investment banks' operations. The forecast foreign exchange reserves of China, Japan and Asia.

Ерназарова З.А.
ҚОҒАМДЫҚ СЕКТОР БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІНІҢ РЕФОРМАСЫ ТУРАЛЫ

Мақалада мемлекеттік мекемелердегі бухгалтерлік есептің ҚСХҚЕС-тің сәйкестігімен жаңа әдістемесін енгізу.

Внедрение новой методологии бухгалтерского учета в государственных учреждениях в соответствии с МСФООС необходимость и значение излагаются в данной статье.

Introduction of new methodology of accounting in official bodies according to IPSAS necessity and value are stated in given article.

Сатыбалдиева Ж.Ш.
**ИСЛАМСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ - ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД
В ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Внедрение и развитие исламского финансирования в мировой экономике и влияние необходимости исследования вопросов применения методов исламского банковского дела и финансирования продиктована объективными процессами, связанными с геополитической ситуацией во всем мире, в том числе и на территории Казахстана. Возрастание спроса на исламские финансовые продукты, а также увеличение численности последователей этой религии влекут за собой качественные изменения экономических отношений во многих странах.

Әлемдік экономикадағы ислам қаржыландыруының енгізу және дамытуы және ислам әмбебап банк ісі және қаржыландырудың әдістерінің қолдануының сұрақтарының зерттеудің қажеттілігінің ықпалы геосаясат ахуалымен бүкіл әлемде сабақтас нақты процесстермен еріксіз көндірген, соның ішінде және Қазақстан аумағында. Ислам қаржы өнімдеріне, сонымен бірге бұл діннің қолдаушыларының санының үлкеюі сұраныстың өсуі елдер экономикалық қатынастарды сапалы өзгерістер көпшілігінде артынан ертеді.

The introduction and development of Islamic finance in the global economy and the impact of the need to study the issues of Islamic methods of banking and finance dictated by objective processes related to the geopolitical situation around the world including in Kazakhstan. The increase in demand for Islamic financial products, as well as increasing the number of followers of this religion entail qualitative changes in economic relations in many countries.

Кемельбаева С.С.

АНАЛИЗ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

В статье дается краткий анализ рынка медицинского оборудования, медицинской техники и изделий медицинского назначения в Казахстане и перспективы его развития.

Мақалада Қазақстандағы медициналық құрал-жабдықтар мен техникалар нарығына қысқаша талдау жасалған және болашақтағы даму бағыттары көрсетілген.

The article provides a brief analysis of the medical equipment and medical products market in Kazakhstan and it's prospective.

Берстембаева Р.Қ.

ҚАЗІРГІ ТАҢДА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Осы мақалада 2005-2010 жж. Қазақстан Республикасындағы денсаулық сақтауды реформалау мен дамытудың Мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру шығындары, 1995-2010 жылдардағы денсаулық сақтауға мемлекеттік бюджет шығындары талданған.

Сонымен қатар денсаулық сақтау жүйесінде ресурстарды тиімді пайдалануын жақсарту шаралары және клинико-шығындық топтарға (КШТ) негізделген қаржыландыру жүйесінің тиімділігі қарастырылған.

В данной статье проведен анализ расходов на реализацию Государственной программы реформирования и развития здравоохранения Республики Казахстан за 2005-2010 годы, анализ расходов государственного бюджета на здравоохранение за период с 1995 - 2010 годы.

Кроме того отмечены меры по улучшению эффективного использования ресурсов здравоохранения и эффективность финансирования основанная на клинико-затратных групп (КЗГ).

In this article held the expense of analysis to realization Governmental programm's reformation and developing of health service of Republic of Kazakhstan for 2005-2010 years, analysis of expense governmental budget to health service from 1995 till 2010 years.

Moreover in this article describes measures of improve of effective uses of health service resources and efficacy of finance based on clinic-consumption groups.

Пунтус Е.А.

ИНСТИТУТ РЕЛИГИИ КАК ОСНОВА НОРМАТИВНОГО ПОРЯДКА

Статья посвящена анализу института религии с позиций производства им базовых социальных ценностей.

Мақала әлеуметтік құндылықты өндірістік тұрғыдан діндер институттың талдауға арналған.

This article analyzes the institute of religion from the standpoint of production of basic social values.

Таравкова Т.Н.

К ВОПРОСУ О ВОЕННО-ПАТРИОТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ МОЛОДЫХ ГРАЖДАН

В статье рассмотрены вопросы военно-патриотического воспитания молодых граждан. Особое внимание уделено организациям, которые им занимаются: учебным заведениям всех уровней, военно-спортивным и военно-патриотическим организациям, военно-поисковым клубам, дворовым клубам.

Мақалада жас азаматтарды әскери-отан сүйгіштікке тәрбиелеу сұрақтары қарастырылған. Барлық деңгейдегі оқу мекемелерінде, әскери-спорт және әскери-отан сүйгіштік ұйымдарға, әскери-ізденіру клубтарға, қора-қобсы клубтарға және осымен айналысатын ұйымдарға баса назар аударылған.

The article deals with issues of military-patriotic education of young citizens. Particular attention is given to organizations that they deal with: all levels of education, military, sports and military-patriotic organizations, military and exploratory clubs, of yard clubs.

**Шукушева Е.В.
МЕЖДУНАРОДНОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

В статье рассмотрены основные этапы развития международного сотрудничества в области охраны окружающей среды, перспективы развития экологической политики Республики Казахстан на международном и национальном уровнях.

Мақалада қоршаған ортаны қорғау саласындағы халықаралық ынтымақ-тастықтың негізгі даму кезеңдері мен халықаралық және ұлттық деңгейлердегі Қазақстан Республикасының экологиялық саясатының келешектері қаралған.

The author regards the basic stages of development of international cooperation in the area of environment safety and prospects of development of ecological policy of the Republic of Kazakhstan on international and national levels.

**Мукимбекова Н.А.
РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ**

В статье рассматривается сущность экологического аудита, как одного из инструментов управления хозяйственной деятельностью с целью снижения негативного воздействия на состояние окружающей среды и здоровья населения.

The issue deals with the essence of environmental audit as a tool of economic management in order to reduce negative impacts on the environment and population health.

Мақалада экологиялық аудиттің мәні қарастырылған, шаруашылық қызметін басқарудың бір құралы ретінде және тұрғындардың денсаулығы мен қоршаған ортаны жағдайына қарай мақсатталған.

**Кенжебеков Н.Д.
ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В
ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

В статье приводится анализ потенциала и водообеспеченности экономики Республики Казахстан, выявляются проблемы ресурсосбережения и охраны окружающей среды в водохозяйственном комплексе Республики Казахстан.

Мақалада Қазақстан Республикасы экономикасының сумен қамтылуы мен әлеуетіне талдау жасалып, Қазақстан Республикасының су шаруашылығы кешендерінде қоршаған ортаны қорғау мен шикізатты үнемдеу мәселелері көрсетілген.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА

**Қосжанов А.С.
ҚҰҚЫҚ ҰҒЫМЫНЫҢ МАЗМҰНЫ**

Мақалада құқықтың түсінігі және оның белгілері мен ерекшеліктері көрсетілген, сонымен қатар оның объективтік және субъективтік жақтары мінезделінген.

В статье раскрывается понятие права, основные признаки и особенности. Характеризуются объективные и субъективные стороны понятия права.

This article considers the definition of law main features and distinguished signs, characterized of objective and subjective parties of law definition.

Мусаева Э.Ә.
ҚЫЛМЫСҚА ҚАТЫСУШЫЛЫҚТЫ САРАЛАУДЫҢ ЖАЛПЫ ЕРЕЖЕЛЕРІ

Қазақстан Республикасының Қылмыстық Кодексінің 28-бабына сай қылмысқа қатысуда адамды азғыру, сатып алу, қорқыту жолымен немесе өзге де жолмен қылмыс жасауға көндірген адамды айдап салу мәселесі мақалада қарастырылады.

Қылмысқа айдап салушылық пен қылмысқа итермелеу арасындағы айырмашылықты түсіндіру арқылы қылмысқа қатысушылықты саралаудың жалпы ережелері мен түрлері көрініс тапқан.

Статья посвящена характеристике подстрекателя преступления, определенного в ст. 28 УК РК как лицо, склонившее другое лицо к совершению преступления путем уговора, подкупа, угрозы или другим способом.

Путем выведения общих положений и особенностей подстрекательства и пособничества преступлению выявляется различие данных видов соучастников преступления.

This article is devoted to the description of the instigator of the crime defined in The article 28 of The Criminal code of the Republic of Kazakhstan as the person incited other person to crime by persuasion, subornation, threat, etc.

Differences between accessories are recognized by determining of general provisions and features of the acquiescence for detection and instigation to a crime.

Байкенжина К.А.
ПРОБЛЕМЫ СВЯЗАННЫЕ С НАСИЛЬСТВЕННЫМИ ПОЛОВЫМИ АКТАМИ В ОТНОШЕНИИ ДЕТЕЙ

ҚВ статье рассматривается актуальные проблемы связанные с насильственными половыми актами в отношении детей.

In this article considers actual problems connected with violent sexual acts attitude children.

ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Ахметова А.Б.
**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӨМІРДІҢ ӨНДЕУ БОЙЫНША ӨНДІРІСТЕРДІҢ
ИННОВАЦИЯЛЫҚ МҮМКІНДІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ**

В статье рассмотрены принципы научно-технической и инновационной политики в угольной отрасли и определены основные направления повышения технологичности угольной промышленности Казахстана.

In the article principles of a scientific and technical, innovative policy in coal branch are considered and the basic directions to increase adaptability of manufacture in the coal industry in Kazakhstan are determined.

С.Б.Байбосынов
**СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕВАЯ БАЗА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ
ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

В статье автор раскрывает сущность и отличительные особенности таких понятий, как региональная инновационная система, инновационный потенциал региона, инновационная подсистема, инновационная экономика. Подчеркивается значительная роль фактора открытости к внешней среды в развитии региональной инновационной системы.

Автор бұл ғылыми мақалада өңірлік инновациялық жүйе, өңірлік инновациялық әлеует, инновациялық ішкі жүйе, инновациялық экономика түсініктеріне тоқталып, олардың ерекшелікті айырмашылықтары мен мәнін ашады. Өңірлік инновациялық жүйені дамытудағы стратегиялық мақсаттық базаның оны дамытудағы үлесін көрсетеді.

In this article the author reveals the essence and characteristics of such concepts as a regional innovation system, the innovative potential of the region, the innovative sub-system, innovative economy. Emphasizes the significant role of openness to the external environment in the development of regional innovation system.

Шакирова А.Т.
**МЕХАНИЗМ ТРАНСФОРМАЦИИ ВРЕМЕННО-СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ
НАСЕЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ**

Рассмотрены теоретические основы формирования и привлечения временно-свободных средств населения в инновационные проекты, приведены методы стимулирования инвестиционной активности населения. Подготовлен детальный SWOT- анализ и показаны пути решения по рассматриваемой проблеме.

Халықтың уақытша бос қаржыларын инновациялық жобаларға құру мен тартуының теориялық негіздері қарастырылған, халықтың инвестициялық белсенділігін ынталандыру әдістері келтірілген. Толық SWOT - талдау дайындалған және қарастырылатын мәселелер бойынша шешім жолдары көрсетілген.

Considered the theoretical basis of formation and temporarily-free funds to innovative projects, had provided incentives for investment activity of the population. Had prepared detailed SWOT analysis and was showing solutions for this issue.

ТЕЗИСЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Абрамова Е. Н.
**СТРУКТУРА И ОПТИМАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ
ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В данной работе представлены характеристики дистанционного образования, а также методы и модели построения системы дистанционного образования. Кроме того, в современном дистанционном образовании важным интегрированным фактором типологии дистанционных университетов является совокупность используемых в учебном процессе педагогических методов и приемов. Эти процессы и технологии также рассмотрены в данной статье. Научно-исследовательская и практическая работа над проблемами дистанционного обучения, методического, методологического и технического обеспечения дистанционного образования должна быть постоянной и непрерывной.

Берілген жұмыста дистанциялық білім берудің сипаттамасы берілген, сонымен қатар осы дистанциялық білім берудің жүйе құрылымның үлгілері мен әдістері сипатталған. Бұдан басқа, қазіргі уақыттағы дистанциялық білім берудегі дистанциялық университеттердің типологиясының маңызды интегралды факторы болып оқулық үдерісінде қолданылатын оқушылық тәсілдер мен әдістердің жиынтығы табылады. Бұл үдерістер және технологиялар берілген мақалада сипатталған. Дистанциялық білім берудің дистанциялық оқудың, әдістік, әдістемелік және техникалық қамтамасыздандырулардың мәселелерін ғылыми-зерттеулік және тәжірибелік жұмыстары міндетті түрде әрдайым және үзіліссіз болу керек.

This paper presents the characteristics of distance education, as well as best practices and models of building a system of distance education. In addition, in the modern distance education an important factor in the integrated typology of remote university is a collection used in the educational process of teaching methods and techniques. These processes and techniques are also covered in this article. The re-search and practical work on the problems of distance learning, methodological, methodological and technical support of distance education should be constant and continuous.

А.К. Алимкулова
**КУЛЬТУРНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ДОСУГ: СОСТОЯНИЕ,
ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ**

Туризм - қазіргі заманғы мәдениеттің дамуының маңызды импульстарының бірі. Қазіргі кезде мәдени өнім қалыптастыруда әр түрлі мәдени субъектілердің бейсенділігінің артуы азаматтардың мәдени бастамалардың көбеюі, интерактивті қызмет көрсету қажеттілігінің артуы байқалады. Қазақстан Республикасында, барлық әлемдегідей, мәдениет саласында қызмет көрсетуші мемлекеттік емес ұйымдар саны өсуде.

Tourism is one of the important impulse for our modern culture. It stimulates a new research and a new inclusion of infamous scope in national, historical and art culture. So, it gives you a good chance to broaden your and a cultural potential. Nowadays different subjects increase their activity in culture, create a cultural product, raise cultural initiatives, develop various interactive services. Globalization strengthens natural cultural influence, saves territorial peculiarities, and develops the government support and various forms of traditional national culture.

М. А. Амангелдиева
ЭЛЕКТРОНДЫ ҮКІМЕТ - МЕМЛЕКЕТТІ БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІН
АРТТЫРУШЫ ҚҰРАЛ

Мақалада электронды үкіметті қолданудың тиімділігі оны енгізудің маңызы мен механизмі, сондай-ақ негізгі әлеуметтік қызметтері қарастырылған.

В статье рассматривается эффективность использования электронного правительства, сущность и механизм его внедрения, а также ее основные социальные функции.

In the article are considered efficiency of use of the electronic government, essence and mechanism of its introduction, as well as its basic social functions.

Абилов Р.А.
ПОЛИТИКА ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена исследованию политики внешних заимствований в Казахстане. Анализируются проблемы и пути решения внешней задолженности страны.

Мақала, Қазақстанда сырттан несие алудың саясатын зерттеуге арналған. Мемлекеттің сыртқы қарызы проблемаларымен шешу жолдары талданады.

The article is sanctified to research of politics of the external borrowing in Kazakhstan. Problems and ways of decision of external debt of country are analysed.

Баянова З.К.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ
СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены теоретические основы управления финансами в государственном секторе экономики в условиях перехода к бюджетированию, ориентированному на результат. Установлено, что в условиях углубления рыночных преобразований эффективность государственного сектора зависит не от масштабов государственной собственности, а от эффективности управления государственными финансами.

Мемлекеттің экономикалық секторын бюджеттендіру жағдайына өту нәтижесіне бағдарланған, қаржылық басқарудың теориялық негізі қарастырылған. Мемлекеттік сектордың тиімділігі тереңдетілген нарықтық қайта құру жағдайы мемлекеттік меншік ауқымына емес, мемлекеттік қаржыны тиімді басқаруға тәуелді екені анықталған.

Баткеева Д.Р.
ҚАЗАҚСТАН Өңірлерінің Әлеуметтік-Экономикалық Дамуын
Мемлекеттік Реттеу Нәтижелері

Экономиканы мемлекеттік реттеудің ерекше бағытты ретінде қарастырылатын аймақтық саясаттың қазіргі ерекшеліктерін қарастыру оның тиімді жүзеге асуына ықпалын тигізетін негізгі мәселердің бірі болып табылады. Сондықтан да аймақтар дамуындағы қазіргі қалыптасып отырған жағдайды саралау және соған орай аймақтық саясаттың бағыттарын айқындау өзекті мәселеге айналды. Осыдан келіп, республиканың әрбір өңірінде экономикалық, ұйымдық және әлеуметтік факторлар мен құбылыстарды жиынтық түрде зерттеу қажеттілігі туындайды.

Экономическая безопасность региона - это способность обеспечения социально-экономической и общественно - политической стабильности региона, ее развития, доведение качества жизни населения до высоких социальных стандартов, противостояние внутренним и внешним воздействиям за счет эффективного использования природных ресурсов. В этой связи, высока значимость определения недостатков экономической безопасности на региональном уровне.

Economic safety of region is an ability of maintenance social and economic and socially - political stability of region, its development, finishing of quality of a life of the population to high social standards, opposition to internal and external influences at the expense of an effective utilisation of natural resources.

In this regard, to improve the development of the regions is necessary to use methods such as application of the policy rational distribution of productive forces, the definition of the effective direction of attracting investment.

Бондарик О.В.
АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ В КАРАГАНДИНСКОМ РЕГИОНЕ

Рассмотрены и проанализированные основные предприятия по оказанию информационных услуг в Карагандинском регионе. Определены наиболее востребованные поставщики информационных услуг и главные конкурирующие предприятия Карагандинского региона.

Қарап шыққан және ақпараттық қызметтерді Қарағанды өлкесінде көрсету бойымен талдалған негізгі кәсіпорындар. Ақпараттық қызметтердің өте қажетті жеткізушілері және Қарағанды өлкесінің басты бәсекелес кәсіпорындары анықталған.

Reviewed and analyzed the major companies to provide information services in the Karaganda region. Identified the most popular providers of information services and chief competing enterprises in Karaganda region.

Дуйсенбеков Б. Д.
ПРИМЕНЕНИЕ БАЗ ЗНАНИЙ В ОБУЧАЮЩЕМ ПРОЦЕССЕ

В статье рассматриваются существующие модели представления знаний, возможность использования моделей представления знаний в обучающем процессе. Рассматривается структура учебного курса, а также возможная структура фреймовой базы знаний для построения электронного учебного комплекса.

Мақалада білім берудің бар модельдер, білім беру үдерісіндегі осы модельдерді қолдану мүмкіндігі қарастырылады. Электронды оқулық кешенінің құрылысы үшін оқу бағытының құрылымы, сонымен қатар білімнің фреймдік базаның ықтимал құрылымы қарастырылады.

The article includes the information about existing models of knowledge representation, the possibility of the use of models of knowledge representation in learning processes. The structure of the training course and the structure of framing knowledge for building e-learning industry are included.

Гориховская М.В.
**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ФАКТОРОВ НА ОБЪЕМ СПРОСА НА ФАРМРЫНКЕ**

В данной статье автором рассмотрены основные демографические и социальные факторы, влияющие на объем реализации фармацевтической продукции. Произведен расчет показателей, определяющих взаимосвязь и степень однородности данных факторов.

Бұл мақалада автор фармацевтикалық өнімдердің өткізу көлеміне әсер ететін негізгі демографиялық және әлеуметтік факторларды қарастырған. Сонымен бірге, осы факторлардың өзара байланысы мен біртектілігі дәрежесін анықтайтын көрсеткіштер есебі жасалған.

In this article the author describes the main demographic and social affecting the sales of pharmaceutical products. Calculated the indicators that determine the relationship and degree of homogeneity of these factors.

Губин К.А.,Тен Т.Л.
**АЛГОРИТМ АНАЛИЗА УСПЕВАЕМОСТИ С УЧЕТОМ ОСТАТОЧНОГО КОНТРОЛЯ
ЗНАНИЙ СТУДЕНТА**

Рассмотрены формы оценки знаний и их взаимное влияние. Выявлены новые возможности использования результатов проверки остаточного контроля знаний. Предоставлен порядок и способ проведения сравнительного анализа для коррекции и выравнивания уровня знаний обучаемого.

Білім бағаларының формалары және олардың өзара ықпалы қарастырылған. Білімнің қалдық бақылауын тексеру нәтижелерін қолдануын жаңа мүмкіндіктері айқындалған. Оқушының білім деңгейін тегістеу мен түзету үшін салыстыру талдауының өткізу қатары мен тәсілдері ұсынылған.

Forms of an estimation of knowledge and their mutual influence are considered. New possibilities of use of results of check of residual control of knowledge are revealed. The order and a way of carrying out of the comparative analysis for correction and alignment of level of knowledge of the trainee is given.

Исаинова А.Г.
МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены особенности формирования и реализации маркетинговой стратегии развития инновационной деятельности предприятия. Определены причины неудач при реализации инновационной продукции и пути решения подобных проблем.

Мақалада кәсіпорынның инновациялық қызметін қалыптастыру мен іске асыру ерекшелігінің маркетингтік стратегиялық дамыту қарастырылған. Инновациялық өнімді өткізудегі сәтсіздіктер мен осындай мәселелерді шешу жолдары анықталған.

Мақала мемлекеттік басқару тиімділігіне қол жеткізуге ықпал ететін қағидаларды талдауға арналған. Сонымен қатар мақалада мемлекеттік басқарудың тиімді жүйесін құрудың бірнеше аспектілері айқындалған.

Лемеш Н.В.
ФОРМИРОВАНИЕ СЕТИ МАРШРУТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ПОИСКОВЫХ МЕТОДОВ
ОПТИМИЗАЦИИ

Решение задачи анализа избыточной совокупности маршрутов необходимо в общем случае проводить по критерию качества функционирования транспортной системы, определение составляющих которого связано с необходимостью моделирования процессов, возникающих при функционировании. Возможность использования тех или иных моделей процессов функционирования зависит от сложности рассматриваемой совокупности маршрутов и, в частности, от того, насколько взаимосвязаны процессы перевозок пассажиров на отдельных маршрутах.

Для формирования маршрутной сети из избыточной совокупности маршрутов применяются метод динамического программирования и поисковые методы оптимизации.

Маршруттардың артық жиынтығының талдау тапсырмасының шешуі жалпы түрде транспорттық жүйенің функционалдық сапасының критерийлері, функционалдану кезінде пайда болатын үдерістерді модельдеу қажеттілігімен байланысты болатын құрылымдардың анықтамалары бойынша өткізу қажет. Функционалданудың осы немесе басқа үдеріс модельдерін қолдану мүмкіндігі қарастырылатын маршруттар жиынтығының күрделілігіне тәуелді болады, көбінесе бөлек маршруттардағы жолаушыларды тасу үдерістер арасындағы өзара байланысты екеніне болады.

Маршруттар артық жиынтықтан маршруты желіні қалыптастыру үшін динамикалық бағдарламалау және оптимизацияның іздеу әдістері қолданылады.

The problem of superfluous set of routes is necessary for spending criterion of quality functioning of the transport system which definition components is connected with necessity of modeling of the processes arising at functioning. Possibility of other models depends on complexity of routes and, in particular, from processes of passengers transportations.

The method of dynamic programming and optimization search methods are applied to formation of a routing network from routes.

Лесов Д.Д.
ОСОБЕННОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ
ФАКТОРОВ В УПРАВЛЕНИИ

В условиях повышения рыночной конкуренций, и во времена её нестабильности, важным показателем в управление предприятием является эффективное использования человеческого потенциала, которое невозможно без знаний и понимания значимости социально психологических факторов управления и их взаимодействия. В данной статье дается краткий обзор социально психологических факторов в управлении и основные моменты, которые должен знать менеджер любого звена.

Нарықтық бәсекелестікті көтеружағдайында, және оның тұрақсыздығы уақытында кәсіпорынды басқарудың маңызды көрсеткішіадам күшін тиімді пайдалану, білімсіз және басқарудың әлеуметтік психологиялық шарттардың маңызынжәне олардың өзара қарым қатынасын түсінбей басқару мүмкін емес. Берілген мақалада кез келген топтың басқарушысы білуге тиісті басқарудың әлеуметтік психологиялық шарттары және негізгі кездеріне қысқаша шолу беріледі.

With increasing market competition, and at the time of its instability, an important indicator of business management is the effective use of human potential, which is impossible without the knowledge and understanding of the importance of psychological factors and social control and their interaction. This article provides a brief overview of social psychological factors in the management and key points that need to know the manager of any link.

Лисицкая Л.В., Дрозд В.Г.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СКЛАДСКОГО
УЧЕТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗАПАСОВ

В данной работе представлены методы и примеры совершенствования технологического обеспечения. Эффективность функционирования промышленного предприятия зависит не только непосредственно от качества самого промышленного производства, но и от организации складского хозяйства и транспорта. Склады промышленных предприятий - неотъемлемая часть общего технологического процесса производства, которое формирует организационные, технические и экономические требования к складской системе, устанавливает цели и условия ее оптимального функционирования, диктует условия переработки груза. Правильно организованное складское хозяйство способствует повышению ритмичности и организованности производства; сохранению качества продукции, материалов, сырья; улучшению использования занимаемых территорий; повышению эффективности работы транспорта, снижению простоев транспортных средств и транспортных расходов; высвобождению работников от непроизводительных погрузочно-разгрузочных и складских работ для использования их в основном технологическом процессе.

В статье рассмотрены следующие вопросы, которые необходимо учесть при построении эффективной системы складирования готовой продукции: способ транспортировки продукции со склада, способ распределения - прямой или через отраслевые склады, разработка и внедрение структуры номенклатурных номеров, введение дополнительного контроля за учетом товарно-материальных ценностей, внедрение новой формы обеспечения объектов строительства товарно-материальными запасами.

Берілген жұмыста технологиялық қамтамасыздандырудың жетілдіру мысалдары мен әдістері ұсынылған. Өнеркәсіптік кәсіпорынның функционалданудың тиімділігі тек өнеркәсіптік кәсіпорынның сапасынан ғана емес, сонымен қатар қоймалық шаруашылық пен көліктен тәуелді болады. Өнеркәсіптік кәсіпорынның қоймалары - жалпы өндірістің технологиялық үдерісінің ажыратылмайтын бөлігі, ол қоймалық жүйеге экономикалық, техникалық және ұйымдастырушылық талаптарды қалыптастырады, оның үйлесімді функционалдануының мақсаттары мен шарттарын орнатады, жүкті қайтаөндіру шарттарын айтып жаздырады. Дұрыс ұйымдастырылған қоймалық шаруашылық өндірістің ұйымдастырылу және қалыптылықтың жоғарлауына, өнім, материалдар, шикізаттар сапасының сақталуына, қолданылатын территорияларды қолдану жақсаруына, көлік жұмыстың тиімділігінің жоғарлауына, көлік шығыстары мен құралдарының жұмыссыз тұруын төмендеуіне, жұмыскерлерді өндірістік емес жүкті тасымалдау және қоймалық жұмыстарынан босатып, оларды технологиялық үдерістерінің негізінде қолдану үшін көмектеседі. Мақалада дайын өнімді қоймалау жүйесінің тиімділігін құрастыруын есепке алып келесі сұрақтар қарастырылады: қоймадан өнімді тасымалдау тәсілі, таралу тәсілі - тікелей немесе салалық қоймалар арқылы, номенклатуралық нөмірлер құрылымын құрастыру және енгізу, тауарлы-материалдық құндылықтар есептеуін қосымша бақылауын енгізу, тауарлы-материалдық қорлар құрылыс объектілерінің жаңа қамтамасыздандыру түрін енгізу.

This paper presents methods and examples of improved technological support. The efficiency of the industrial enterprise depends not only directly on the quality of industrial production, but also on the organization of warehousing and transport. Warehouses industry - an integral part of the overall production process, which forms the organizational, technical and economic requirements for the storage system, sets goals and conditions for its optimal functioning, dictates the terms of processing load. Properly organized warehousing improves rhythmicity and organization of production, preservation of product quality, materials, raw materials, improve the use of occupied territories, improving transport efficiency, reduce downtime of vehicles and transportation costs, the release of workers from non-productive handling and storage operations for use basically the process.

The paper considers the following issues that should be considered when building an effective system of storage of the finished product: a way of transporting goods from the warehouse, the method of distribution - direct or through the branch warehouses, the development and implementation of the structure of the nomenclature issues, the introduction of additional control over accounting of inventory, the introduction of a new form of construction projects to ensure the inventory.

Д.Наметова
ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СЛЕНГА ФИНАНСИСТОВ

В статье рассматриваются функциональные особенности жаргонной лексики финансистов, её истоки, причины возникновения и специфика её использования в рамках профессионального общения в среде финансов и экономики. Также в работе уделяется внимание путям и способам образования профессионального сленга-финансистов.

Қарастырып отырған мақалада қаржыгерлердің жаргондық лексикасының функционалдық ерекшеліктері, пайда болу себептері және қаржы және экономика саласындағы қолдану ерекшелігі қарастырылды. Сонымен қатар, қаржы мамандарының сленгінің туындау жолдары мен әдістеріне көңіл бөлінген.

The article deals with the functional features of financial jargon-words, their sources, reasons of appearing and specificity of their use in professional communication in the sphere of finance and economics. The paper also depicts the ways and methods of formation of financiers' professional slang.

Наптаров Е.Е.
**УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ
ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Рассмотрены теоретические основы совершенствования механизмов снижения рисков коммерческих банков при кредитовании сельхозпредприятий, что особенно актуально в условиях развития кризисных явлений в финансово-кредитной системе. Определены основные элементы управления и недопущения кредитных рисков коммерческих банков, и приведен механизм мониторинга кредитного риска.

Қаржы-несие жүйесінде дағдарыстық құбылыстардың дамуы жағдайында өзекті болып табылатын, ауылшаруашылық кәсіпорындарын несиелеудегі коммерциялық банктердің тәуекелдерін төмендету тетіктерінің теориялық негіздері қарастырылған. Коммерциялық банктердің несиелік тәуекелдерін басқару және болдырмаудың негізгі элементтері анықталып, несиелік тәуекелге мониторинг жасау тетігі келтірілген.

Нурмагамбетова У.С.
**ПРОЕКТИРОВАНИЕ БИЗНЕС - ПЛАНОВ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ
PROJECT EXPERT**

В данной работе представлено проектирование бизнес планов на основе Project Expert. Project Expert является инструментом, с помощью которого можно провести разносторонний анализ влияния финансовых рисков на эффективности инвестиционных проектов. Результаты такого анализа необходимы руководству предприятия для принятия решения о реализации проекта, для представления проекта акционерам, в кредитных учреждениях, федеральных и региональных государственных органах в целях получения средств на реализацию проекта.

Изучая рассчитанные системой Project Expert показатели оценки финансовых рисков на эффективность инвестиций, пользователь может определить: максимальный объем убытка по данному риску; сопоставить его с объемом вкладываемого капитала; сравнить его со всеми собственными финансовыми ресурсами и определить, не приведет ли финансовый риск к банкротству инвестора.

Ключевые слова: Project Expert, бизнес план, проектирование, анализ, система, планирование, диагностика, контроль, метод, построение, аналитический, реализация, инвестирование.

Берілген жұмыста Project Expert жүйесі негізінде бизнес-жоспарларды жобалауы ұсынылған. Project Expert құралдың көмегімен инвестициялық жобалардың тиімділігіне қаржылық қауіп-қатерлер ықпал ететін жан - жақты талдауын жүргізуге болады. Мұндай талдаудың нәтижелері жобаны жүзеге асыру үшін ақшалай құралдарын алу мақсаттарында кәсіпорынның басқарушыларына несиелік, аймақтық, мемлекеттік мекемелерінде жобаның жүзеге асыруы туралы шешім қабылдау, жобаны акционерлер алдында ұсыну үшін қажет.

Project Expert жүйесімен есептелген инвестициялық тиімділіктің қаржылық қауіп-қатерлер бағасының көрсеткіштерін зерттей отырып, қолданушыға: берілген қауіп-қатер бойынша зиянның максималды көлемін, оны негізгі капиталдың көлемімен салыстыру, оны барлық өзінің қаржылық ресурстарымен салыстыру және осы қаржылық қауіп-қатер салымшының банкроттық күйіне қирауына алып келетініне немесе керісінше анықтауына болады.

This paper presents the design of business plans based on the Project Expert. Project Expert is a tool with which to conduct comprehensive analysis of the influence of financial risk to the efficiency of investment projects. This analysis requires the management company for a decision on the project, for submission to the shareholders, lending institutions federal and regional government bodies in order to obtain funds for the project.

Studying the calculated system performance Project Expert assessment of financial risks on the investment performance, the user can determine: the maximum amount of loss on the risk, to compare it with the volume of invested capital compared with all of its own financial resources and determine whether not lead to bankruptcy of the financial risk of the investor.

Нурканов Ж. К.
**ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО
РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

В статье рассмотрены приоритетные направления активизации инновационной деятельности образовательной сферы региона. Для обеспечения динамического развития национальной и региональной экономики и развития экономики основанной на знаниях необходимо совершенствовать наукоемкое производство и формирование "наукоемких рабочих мест".

Мақалада өңірдің білім беру саласының инновациялық қызметін белсендірудің басымды бағыттары қарастырылған. Ұлттық және өңірлік экономиканың динамикалық дамуын қамтамасыз ету және білімге негізделген экономиканы дамыту үшін ғылыми сыйымды өндірісті жетілдіру және "ғылыми сыйымды жұмыс орындарын" құру керек.

Усипова А.Б.
**КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ НАҚТЫ ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ БЕЛСЕНДІРУДІҢ
ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ФОРМАЛАРЫ**

В статье рассмотрены приоритетные направления активизации инновационной деятельности образовательной сферы региона. Для обеспечения динамического развития национальной и региональной экономики и развития экономики основанной на знаниях необходимо совершенствовать наукоемкое производство и формирование "наукоемких рабочих мест".

Мақалада өңірдің білім беру саласының инновациялық қызметін белсендірудің басымды бағыттары қарастырылған. Ұлттық және өңірлік экономиканың динамикалық дамуын қамтамасыз ету және білімге негізделген экономиканы дамыту үшін ғылыми сыйымды өндірісті жетілдіру және "ғылыми сыйымды жұмыс орындарын" құру керек.

Фуст В.В.
**КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ,
ВОЗНИКАЮЩИХ НА ПРЕДПРИЯТИИ, ДЛЯ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ
ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ**

В последнее время все больше предприятий в Казахстане начинают построение системы управления рисками на основе осознанных руководством внутренних потребностей. Это связано с существенным усложнением внешней и внутренней среды, в которой приходится вести бизнес. Концепция ведения бизнеса перестраивается с существовавшего ранее принципа "управления возможностями" на принцип "управления рисками".

В данном исследовании рассмотрены специальные коэффициенты, расчет которых основан на существовании определенных соотношений между отдельными статьями бухгалтерского баланса, что составляет количественную оценку экономических и финансовых рисков предприятия.

Анализ таких коэффициентов позволяет оценить финансовую устойчивость предприятия, которая в свою очередь является показателем уровня экономического и финансового рисков, возникающих на предприятии.

Соңғы кезде Қазақстандағы көптеген кәсіпорындар басқарманың ішкі қажеттіліктерді ұғыну негізінде тәуекелдермен басқару жүйесін құрылуы басталды. Бұл бизнесті жүргізуге қажетті ішкі және сыртқы ортаның маңызды күрделенуімен байланысты. Бизнесті жүргізу концепциясы ерте кезде болған мүмкіндіктермен басқару қағидасынан тәуекелдермен басқару қағидасына ауысып жатыр.

Берілген зерттеуде кәсіпорынның экономикалық және қаржылық тәуекелдерінің мөлшерлік бағалауын құрайтын арнайы коэффициенттер қарастырылған. Арнайы коэффициенттердің есептемесі бухгалтерлік баланстың жеке тарауларының арасындағы арнайы қатынастарға негізделеді.

Мұндай коэффициенттердің талдауы өз кезегінде кәсіпорында пайда болатын экономикалық және қаржылық тәуекелдердің деңгейінің көрсеткіші болып табылатын, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалауға мүмкіндік береді.

Recently, more and more companies are beginning to Kazakhstan to build a system of risk management on the basis of conscious direction of internal needs. It is associated with a significant complication of internal and external environment in which it is necessary to conduct business. The concept of doing business is rebuilt with pre-existing principle of "management capabilities" on the principle of "risk management".

This study examined specific factors, which are calculated based on the existence of certain relationships between individual items of the balance sheet, which is a quantitative estimate of the economic and financial risks of the enterprise.

The analysis of such factors to evaluate the financial stability of companies which are in turn is an indicator of the economic and financial risks that arise in the enterprise.

Шингисов М.М.
ОСОБЕННОСТИ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГРАБЕЖЕЙ

В статье раскрывается понятие грабеж. Основные признаки и особенности. Характеризуются объективные и субъективные стороны понятия права.

Мақалада танау ұғымының мәні ашылады. Оның белгілері мен ерекшелектері қарайтырылған. Қуқық ұғымының объективті және субъективті жақтары сипатталған.

In the article a concept opens up robbery, basic signs and features. In the article a concept opens up robbery, basic signs and features.

Касимов Т. К., Мурзина Р. З.
**ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Государственное регулирование экономики заключается в разработке социально-экономических и политических мер, которые осуществляются органами государственной власти, с целью реализации главной цели экономической политики. Для осуществления государственного регулирования используется набор разнообразных методов. Для осуществления эффективной реализации экономической политики следует обеспечить комплексность и взаимосвязь всех методов государственного воздействия на экономику.

State regulation of economy consists in development of social and economic and political measures which are carried out by public authorities, for the purpose of realization of a main goal of economic policy. For implementation of state regulation the set of various methods is used. For implementation of effective realization of economic policy it is necessary to provide integrated approach and interrelation of all methods of the state impact on economy.

Экономиканың мемлекеттік реттеуі өкіметтің мемлекеттік құрылымдарымен іске асатын әлеуметтік-экономикалық және саяси шаралардың өңдеуінде экономикалық саясатты бас мақсаттың іске асыруының мақсатымен болады. Мемлекеттік реттеудің жүзеге асырулары үшін түрлі әдістердің жиынын қолданылады. Экономикалық саясатты тиімді іске асырудың жүзеге асырулары үшін экономикаға мемлекеттік әсердің барлық әдістерін жинақтылық және өзара байланыс қамтамасыз ету керек.

Компьютерлік ажарлау және беттеу - Компьютерный дизайн и верстка
Мустафин М.Н.

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	20.03.2012	Подписано к печати
Пішімі	60x84/4	Формат
Көлемі, ес.б.т.	15,3	Объем, п.л.
Таралымы	100	Тираж
Тапсырыс	№5768	Заказ
Келісімді баға		Цена договорная

Редакцияның мекен-жайы - Адрес редакции
100009, г. Караганда, ул. Академическая, 9.

Отпечатано в типографии Карагандинского
экономического университета

