

№ 2 (24)

**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, зам.директора НИИНЭСА

СОДЕРЖАНИЕ

ПАМЯТИ УЧЕНОГО

Невматуллин А.М.

К 95-ЛЕТИЮ Д.Э.Н., ПРОФЕССОРА ЛЕРНЕРА МОИСЕЯ ГРИГОРЬЕВИЧА
М.Г. ЛЕРНЕР: ЧЕЛОВЕК, УЧЕНЫЙ, ПЕДАГОГ.....5

Улаков С.Н.

ПРОФЕССОР ЛЕРНЕР М.Г. И ЕГО НАУЧНАЯ ШКОЛА.10

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ

Айнабек Қ.С.

ҚОҒАМДЫҚ ӨНДІРІСТЕГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР.....12

Исабеков Б.Н., Ақылова Ж.Р.

ПАРАСАТТЫ ЭКОНОМИКА: ДАҒДАРЫС ПЕН СЕРПІЛІС.....17

Минжанов Н.А., Ертысбаева Г.Н.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕДАГОГОВ В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ.....23

Давлетбаева Н. Б.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....25

Замбинова Г.К.

ИННОВАЦИИ И КОНКУРЕНЦИЯ НА МИРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЫНКАХ.....30

Осик Ю.И.

ИМИТАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКСПАНСИИ
В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....32

Воронина Т.В.

УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СТРАН
СНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ35

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА

Жаксыбаева М.И.

АНАЛИЗ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....40

Мингазова Ю.Р., Омарова М.Т.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ
В ПРОЦЕССЕ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ НПФ РК.....44

Невматулина К. А.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ.....52

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Гельманова З.С., Даулетова А.М.

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА.....56

Г.К. Абдраимова

ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ.....58

Пунтус Е.А., Таравкова Т.Н.

РАБОТНИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАРАГАНДИНСКОГО РЕГИОНА О
РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....61

Насакаева Б.Е., Бальдикова Ш.А. СОВРЕМЕННАЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ.....	67
Юшкевич Е. А. РОЛЬ АГРАРНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ.....	71
Кадиров Б.Қ. ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫҢДА АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ САЛАСЫН ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ТУРАСЫНДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	74
Сихимбаева Д.Р., Абдурахманова З.А., Дуюсова А.Ж., РАЗВИТИЕ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В НЕДРОДОБЫВАЮЩИХ РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА.....	77
Борбасова З.Н., Улаков С.Н. АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО В КОНТЕКСТЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....	80

ТРУДЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Бокенчин К.К. РИСКИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	86
Куттыбай М.Ж. УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОРПОРАЦИЙ В РЕГИОНЕ.....	92
Маусымбаева А.Д. НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АУДИТА В КАЗАХСТАНЕ.....	93
Мустафина А.Б. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ.....	97
Сыздықов С.А. АУДИТОРЛЫҚ СУРАҚТАР БОЙЫНША ЗАҢНАМАДАҒЫ ӨЗГЕРІСТЕР.....	100
Шингисов М.М. ПРИМЕНЕНИЕ НАСИЛИЯ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ПРИЗНАК КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ГРАБЕЖА.....	103
Зейноллина М.Т. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС СУБЪЕКТІЛЕРІНДЕ САЛЫҚ САЛУ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	104
Қуаныштаева А.Е. ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	108
Чынарлова Г.Т. ГУДВИЛЛ ҰҒЫМЫНЫҢ ПАЙДА БОЛУЫ МЕН ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҒЫНАСЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ (ХКЕС) БОЙЫНША ТАЛУ МЕН ҚҰНСЫЗДАНУЫ БОЙЫНША МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	112
Флек А.А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ТУРИСТСКИЕ УСЛУГИ В КАРАҒАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	115
Сайфуллина Ю.М. О ПРОБЛЕМАХ ФОРМИРОВАНИЯ АДЕКВАТНОЙ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА.....	120
АННОТАЦИИ СТАТЕЙ.....	125

К 95-ЛЕТИЮ Д.Э.Н., ПРОФЕССОРА ЛЕРНЕРА МОИСЕЯ ГРИГОРЬЕВИЧА

М.Г.ЛЕРНЕР: ЧЕЛОВЕК, УЧЕНЫЙ, ПЕДАГОГ

А.М.Невматуллин

*к.э.н., профессор, проректор по научной работе
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г. Караганда*

*А.Невматулин: "Для меня М.Г.Лернер - это целая жизнь,
прожитая в его стихии, вечном полете самых невероятных фантазий
его любимой экономической науки"*

Вот уже прошли 8 лет среди нас нет изумительного Человека, выдающегося Ученого, замечательного наставника студенческой молодежи Моисея Григорьевича Лернера. 29 декабря этого года (ред.: 2011 г.) Моисею Григорьевичу исполнилось бы 95 лет. Тридцать пять лет плодотворной научной и педагогической деятельности Моисея Григорьевича в стенах Карагандинского университета Казпотребсоюза, без сомнения, стали одной из наиболее важных и ярких страниц истории нашего университета.

Думаю, в Казахстане и далеко за его пределами нет ни одного человека, который, занимаясь экономикой торговли, не знал бы имени Моисея Григорьевича Лернера. Многие из них когда-то учились под его началом, постигая капризы "экономической науки", а впоследствии сотрудничали с Моисеем Григорьевичем, на практике внедряя его новаторские методики. Многим Моисей Григорьевич помог вырасти в самостоятельных, нестандартно мыслящих учёных-экономистов. А самые юные из присутствующих - наши студенты - наверняка знакомы с Моисеем Григорьевичем по его печатным работам - монографиям, учебникам, статьям.

Можно многое сказать о Моисее Григорьевиче как об учёном, как о педагоге, как о человеке, хотя вряд ли стоит разделять эти понятия: всецело отдаваться любимому делу, быть настоящим, одинаково добрым, искренним со всеми, кто его окружал, - таков был принцип этого человека и в частной жизни, и в профессиональной деятельности.

Талантливых учёных в мире много, но создать собственную научную школу дано далеко не каждому. Трудно однозначно сказать, какими качествами должен обладать учёный, чтобы стать во главе целого научного направления. Наверное, тут и талант, и профессионализм, и способность опережать научные взгляды своего времени, и лидерские качества - одним словом, всё то, что мы вкладываем в понятие "харизма". Видимо, Моисей Григорьевич этими качествами обладал. Во всяком случае за 35 лет работы в стенах Карагандинского экономического университета ему удалось сформировать собственную научно-исследовательскую школу, которая сделала наш университет одним из лидеров среди союзных

республик бывшего СССР в области экономики и внесла большой вклад в развитие потребительской кооперации в Казахстане. За время существования научная школа М.Г.Лернера достигла значительных результатов в своей деятельности, провела ряд важнейших исследований в области экономики торговли, создала ряд отработанных на практике методик, позволяющих повысить эффективность работы торговых предприятий, улучшить качество обслуживания населения. Высокий научный уровень, новаторский подход к разрешению актуальных проблем экономики позволил школе М.Г.Лернера выйти в своей деятельности далеко за пределы родного города.

Свидетельством высокого научного уровня школы, созданной М.Г.Лернером, можно считать тот факт, что и в настоящее время, когда Моисея Григорьевича уже нет с нами, она продолжает успешно заниматься исследованием проблем рыночной экономики Казахстана и внедряет полученные результаты в Караганде, Алматы, Павлодаре и других городах нашей Республики. За годы работы в Карагандинском экономическом университете М.Г.Лернер - опытный педагог - воспитал плеяду молодых учёных, многие из которых ныне работают в Карагандинском экономическом университете, а также других ВУЗах Казахстана и России: это и кэн, профессор С.Н.Улаков, и дэн Н.А.Павловская (Киевский НИИ Труда), д.э.н. Г.Сапарова, к.э.н, профессор К.А.Ахметова, кэн, доцент Р.Ш. Нартова, и Н.З.Минко - профессор кафедры "Менеджмент гостеприимства" Калининградского института туризма; и к.э.н, доцент Л.Ш.Лысенкер - автор программ по экономической математике для школьников различных городов Казахстана, и Ваш покорный слуга. Всего Моисей Григорьевич подготовил 20 кандидатов и одного доктора экономических наук. Многие ученики в настоящее время успешно работают в области экономики, торговли, бизнеса. Сергей Ардыльян - начальник управления финансового анализа и планирования "Темір Банка" в Алматы; Ш.Р.Исханов, П.Г.Суетов, В.Б.Юркин, Р.Р.Давлетбаев - руководители предприятий. К сожалению (или, скорее, к счастью!), всех перечислить просто невозможно!

Как член Диссертационных Советов Карагандинского экономического университета и

Карагандинского государственного университета им.Е.А.Букетова профессор Лернер принимал активное участие в обсуждении кандидатских и докторских диссертаций, внося свой вклад в воспитание научных кадров Казахстана. Отдельно хочется отметить, что Моисей Григорьевич - автор более десяти монографий и учебников, двухсот статей. Его богатое научное наследие само по себе может стать основой для написания многих кандидатских и докторских диссертаций.

Дело, начатое много лет назад, продолжает жить. И сегодня мы - ученики, последователи, коллеги и друзья - с благодарностью посвящаем эту конференцию памяти выдающегося учёного, талантливого педагога, доброго, светлого человека - М.Г.Лернера.

Лернер Моисей Григорьевич. Для кого-то - это просто фамилия, имя и отчество, для некоторых - это коллега, доктор наук, педагог, известный ученый. А для меня - это целая жизнь, прожитая в его стихии, вечном полете самых невероятных фантазий его любимой экономической науки. Сказать, что его жизнь и научная деятельность едины и неразделимы, значит, не сказать об этом почти ничего. По-моему, его любимое дело, научное творчество, вечный поиск, учительство и интеллектуальное воспитание молодежи - это и есть та яркая и духовно богатая жизнь, благодаря которой и его "мирская" жизнь была долгой и счастливой.

"Человек на своем жизненном пути встречается со многими людьми. Одни лишь на миг задерживаются в его памяти, другие - чуть подольше, но тоже не оставляют в ней глубоких следов. И лишь единицы остаются в памяти на долгие годы. Это значит, что человек тебе был близок и общение с ним имело особое значение. Таким человеком был для меня Моисей Григорьевич Лернер", - говорил в своем выступлении на видео-конференции из Москвы о своём друге и единомышленнике профессор, д.э.н. Иосиф Лахман-старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, на Международной научной конференции, посвященной 90-летию М.Г.Лернера в стенах КЭУ в 2006 году..

Наверное, немало людей, знавших Моисея Григорьевича Лернера, могло бы присоединиться к этим словам. Своей энергией, молодостью души, улыбкой он притягивал к себе всех, кто был с ним рядом. Когда мы узнали Моисея Григорьевича, это был уже немолодой человек: на возраст указывала копна белых, как снег, волос на голове. Но, пожалуй, это было единственным свидетельством его возраста. Высокий, стройный, с быстрой, уверенной походкой, он излучал юношескую энергию. Убелённая седина шевелюра делала его похожим на Эйнштейна. Выразительный взгляд выражал доброту, любознательность и аналитический ум. Глядя на него, мы замечали не возраст, а мудрость.

Особенно удивляла и привлекала в М.Г.Лернере его внутренняя интеллигентность, да и внешняя тоже. Интеллигентность в высшем понимании этого слова, дарующая человеку умение не отгораживаться от окружающих, быть простым и открытым в общении, располагать к себе людей. Специально этому научиться невозможно. Моисей Григорьевич от природы обладал особым

даром - находить общий язык и с младенцем, и с мудрецом. Кстати, с детьми он никогда не разговаривал свысока, признавая в каждом маленьком человеке уникальную личность. Прибавьте к этому доброту, прекрасное чувство юмора, талант рассказчика и вы поймёте, почему дети, которые замечательно чувствуют людей, обожали Моисея Григорьевича.

Хочется отметить, что Моисей Григорьевич - человек, обладающий глубокими знаниями и неординарным умом, - относился к человеческим недостаткам какой-то философской снисходительностью. Своими учениками он всегда искренне восхищался, все у него были способные и талантливые, а если чуть поумнее, то и гениальные! (Хотя мы-то с вами знаем, что бывают студенты ну просто безнадежные!) Из студенческой жизни вспоминается "красный блокнот" профессора Лернера. В него Моисей Григорьевич записывал умные мысли своих учеников, которые дальше можно было развить и глубже изучить. "Умница! Гений! Твоя мысль попала в мой блокнот!" Эта похвала дорогого стоила. Такой вот был удивительный человек.

Первая большая научно-исследовательская работа, в процессе выполнения которой были заложены основы научной школы М.Г.Лернера, "Определение уровня издержек обращения по товарным группам" была выполнена на материале исследований системы потребительской кооперации в четырех областях Казахстана. Оплата труда по реализации товаров с различной трудоемкостью продажи (например, водка и овощи, нитки и радиотовары) за 100 руб товарооборота в системе потребительской кооперации была одинаковой и не отражала фактические затраты труда.

Новаторская концепция карагандинской научной школы - оценивать труд по трудоемкости продажи - казалась слишком смелой для своего времени.

Доказать новизну и революционность нового направления в науке было трудно, тем более, что ЦИНОТУР (Центральный научно-исследовательский институт труда Центросоюза СССР), который и разработал одинаковые расценки трудоемкости продажи по всей кооперации СССР, не хотел терять свой авторитет. Выступить против главного научного института Центросоюза, который руководил всей кооперацией в Советском Союзе, в то время было достаточно трудно.

В областных потребительских союзах в то время далеко не все считали, что продавцам нужно, а, главное, можно платить в соответствии с трудоемкостью продажи. После внедрения системы стимулирования труда в четырех областях Казахстана некоторые продавцы стали зарабатывать 1500 рублей в месяц, а другие наоборот - очень мало(если учесть, что средняя заработная плата составляла у продавцов - 120руб). В результате иногда "выбирали" весь фонд зарплаты. В тот момент очень многим это казалось просто фантастикой. Плановая система при социализме не была заинтересована стимулировать труд, была "уровниловка". В таких условиях студентам (которые защищали дипломные работы на практике) и аспирантам, которые внедряли новую систему

нормирования и стимулирования труда, а потом защищали диссертации в Московском кооперативном институте было очень трудно доказать свою правоту.

Заведующий кафедрой экономики Московского кооперативного института д.э.н., профессор Фридман - коллега и оппонент Моисея Григорьевича, уже в то время известный и очень требовательный педагог, и ученый, оценил новизну и смелость работ аспирантов научной школы Лернера М.Г. Защита диссертаций учеников Моисея Григорьевича в Московском кооперативном институте всегда сопровождалась дискуссией и большим успехом.

Проблемы формирования и развития конкурентоспособности потребительской кооперации Казахстана в условиях глобализации - одно из важнейших направлений исследований научной школы Лернера М.Г. в современных условиях.

Для повышения конкурентоспособности заготовительных, производственных и торговых предприятий потребительской кооперации необходимо было определить емкость рынка в зоне функционирования этих предприятий. Научная школа профессора Лернера М.Г., используя двадцатилетний опыт выполнения исследований для системы потребительской кооперации и работы с частными торгово-производственными предприятиями в рыночных условиях, разработала метод моделирования емкости рынка в зоне функционирования предприятий на продукты питания и те группы товаров, которые производятся и заготавливаются в райпотребсоюзах, что позволит повысить конкурентоспособность предприятий.

М.Г.Лернер поддерживал тесные научные контакты и сотрудничал с известными учеными-экономистами союзного уровня. Одним из них была д.э.н., профессор, член.корр. Российской Академии Наук, Наталья Михайловна Римащевская, директор института социально-экономических проблем народонаселения РАН. Совместная творческая работа связывала научную школу Лернера М.Г. с профессором Н.М.Римашевской более четверти века. В отделе "Проблемы уровня жизни населения" Московского центрального экономико-математического института (ЦЭМИ), которым непосредственно сама руководила Н.М. Римащевская, в 80-90 годы прошлого века было очень много талантливых людей, среди них д.э.н, Иосиф Львович Лахман, Валерий Валентинович Папиорковский, которые в настоящее время продолжают работать в университетах США.

Участие в разработке комплексной программы "Товары народного потребления и сфера услуг" с Московским Центральным экономико-математическим институтом использование метода сопоставления потоков покупателей для изучения интенсивности и затрат времени покупателей в г.Таганроге, стало подтверждением научного авторитета школы профессора Лернера М.Г.

Социально-экономические исследования проблем населения Казахстана в рыночных условиях проводятся учениками научной школы Лернера М.Г. начиная с 1999 года и до настоящего времени.

Результаты исследований позволили получить

объективные данные по структуре населения и покупательной способности. Так, по данным М.Г.Лернера, в начале 2000 года доля бедного населения составляла 67%, малообеспеченного - 17%,обеспеченного -10% и богатого - 6%. Такие данные тогда еще не публиковало никто, экономическая наука была в ступоре от неожиданно свалившегося на него рыночных перепадов, а молодая статистика еще не решалась вести такие наблюдения. Наряду с этим осуществляется комплексный анализ потребительских рынков Казахстана: Караганды, Темиртау, Степногорска, Экибастуза, определялся объем и структура расходов по 109 разновидностям продовольственных и 87 разновидностям непродовольственных товаров. В ходе исследования были установлены закономерности изменения платежеспособного спроса на продовольственные и непродовольственные товары, связанные с ростом покупательных фондов потребителей. Одним из последних учеников М.Г.Лернера являлась Н.К.Емелина - ныне к.э.н. доцент кафедры высшей математики КЭУ, которая на основании экономико-математического моделирования смогла дать новые подходы определения емкости рынка для отдельных городов и регионов республики, что позволило правильно определить индикативные показатели для органов государственного управления. Этим самым ей удалось завершить данное научное исследование защитой кандидатской диссертации под научным руководством д.э.н., профессора Е.Б.Аймагамбетова - ректора КЭУ.

Плодотворность научных поисков Моисея Григорьевича в первые годы его деятельности и в последующем тесно связаны с двумя яркими личностями своего времени и руководителями кооперативного института, а затем экономического университета - первым ректором института к.э.н. доцентом П.Ф.Котляровым, первым проректором института по научной работе д.э.н. профессором Е.Б.Аймагамбетовым. Возглавив университет в 1997 году в качестве ректора проф.Е.Б.Аймагамбетов, поддерживал и оказывал всяческую поддержку всем начинаниям М.Г.Лернера не только в стенах родного альма-матер, но и в масштабе города, области, республики, тем самым расширяя горизонты научной школы в условиях рыночной экономики. Все новшества предложенные М.Г.Лернером в условиях перехода к рыночным отношениям носили практический характер. Здесь ему помогал большой научный опыт близкого соратника и крупного ученого Казахстана д.э.н. профессора Алимбаева А.А., который часто встречался с ним и вовлекал его в новые проекты, который выдвигал стремительный поступь рынка. Тем самым усиливая позиции научной школы в условиях перехода к рыночной экономике. Как любил повторять Абильда Абдрахманович в дни рождения М.Г.Лернера: "Сначала отметим Ваш день рождения, а потом - мое". Они даже родились в один день - 29 декабря и видели в этом некое начало единомыслия и схожести их путей поиска в науке.

Современный менеджмент исходит из того, что человек является наиболее выгодным объектом вложением капитала. Анализ, проведенный

учениками научной школы, на основании ситуации, сложившейся в торговле Карагандинской области говорит о том, что человеческий фактор - главный в решении задачи ускорения товарооборачиваемости, а, значит, и прибыльности торговых организаций, обслуживающих население потребительскими товарами.

Эффективное управление включает много компонентов, важнейшими из которых являются формирование кадров обслуживающего персонала и стимулирование труда для повышения качества торгового обслуживания населения. В розничной торговле сложно определить у имеющихся кадров их потенциал и готовность его использования для оптимизации обслуживания населения. Для определения эффективности использования персонала учениками научной школы на примере 20 магазинов фирмы ТОО "Караганды-НАН" разработан метод оценки реализованного потенциала торговой организации, который позволяет оценить эффективность труда работников, обслуживающих население, исходя из степени использования торговой площади и числа покупателей, территориально тяготеющих к данному магазину.

Разработана система стимулирования труда для работников розничной торговли в рыночных условиях Казахстана (в зависимости от трудоемкости реализации различных товаров, времени обращения товаров и других факторов).

Со второй половины 90х гг. по 2006г. научная школа М.Г.Лернера провела ряд весьма успешных экспериментальных внедрений, которые позволили выявить основные составляющие успешного развития торговли в условиях рыночной экономики республики Казахстан. Внедрения позволяли научной школе М.Г.Лернера проводить исследования в нескольких направлениях.

Так, экспериментальное внедрение с 1996 года, проведенное в отделе спорттоваров в магазине "Космос" г Караганды с использованием специально разработанной компьютерной программы для учета финансового результата по каждой разновидности товара, дало М.Г.Лернеру возможность сформулировать принципы добросовестной конкуренции, позволяющие розничной торговле осуществлять свою главную функцию - обслуживать население на высоком уровне.

С 1999 по 2003гг осуществляется сотрудничество с предприятием "Kimex" города Караганды (магазины "Евразия", "Галант", "Богатырь", отделы одежды и обуви "Kimex" в ЦУМе) и предприятиями г.Алматы ("Рахимжан", "Kimex", "Балалар Элемі"), позволившее провести анализ состояния и разработать критерии оценки качества торгового обслуживания в современных рыночных условиях Казахстана. Работа М.Г.Лернера с перечисленными предприятиями наглядно продемонстрировала, что ассортиментная политика, которая не ориентируется на социальные интересы населения, невыгодна и для предпринимателей.

С 1998 по 2003гг. научная школа М.Г.Лернера работает с фирмами "Rep-milk", "Морделикатес" и "Каарганды-нан". В это время им опробуются метод торговли без наценки в экспериментальных

магазинах, использование купонов постоянных покупателей, разрабатывается методика формирования постоянного ассортимента производимой продукции. В 2002г. совместно с фирмой "Морделикатес" была проведена огромная исследовательская работа по теме "Обеспечение безубыточности производственной и торговой деятельности фирмы". В ходе выполнения работы был проведен комплексный анализ финансового состояния предприятия: 1) определены издержки и себестоимость по разновидностям выпускаемой продукции; 2) изучен спрос покупателей по различным видам рыбной продукции предприятия (маркетинговые исследования были проведены в Караганде, Алматы, Астане); 3) была разработана система стимулирования труда работников всех категорий за достижения в повышении производительности труда, качества продукции и рентабельности реализации; 4) проведены расчеты и разработаны мероприятия по ускоренному развитию филиалов Алматы и Астане.

Моисей Григорьевич, который не раз сталкивался с проблемой непонимания процесса ведения бизнеса предпринимателями, работниками фирм и т.д., ощущал необходимость в подготовке кадров совершенно иного уровня и считал это первостепенной задачей социальной и экономической важности. Он мечтал создать при Карагандинском экономическом университете бизнес-школу, в которой преподаватели и студенты могли бы стажироваться, применяя основы экономической науки при решении практических проблем, возникающих у предпринимателей. Ему понравился опыт такого сотрудничества в Англии, где студенты университета выполняли конкретные проекты для предприятий своего города. Моисею Григорьевичу не хватило времени, чтобы воплотить в жизнь все свои планы. Многие из них были связаны с дальнейшим развитием и преобразованием Карагандинского экономического университета, с которым его связывали 35 лет интересной плодотворной работы. М.Г.Лернер считал, что в Карагандинском экономическом университете должна быть ориентация на подготовку экономически мыслящих деловых людей. Поколение менеджеров XXI века должно не только овладеть академическими знаниями западных, российских и других экономистов, расширяющими кругозор, но и конкретным опытом ведения торгового бизнеса в реальных условиях Казахстана. Выпускникам Карагандинского экономического университета надо уметь в условиях жесточайшей конкуренции продавать свою компетентность (по мнению профессора Лернера, это одно из главных достоинств делового человека). Образование а Карагандинском экономическом университете может и должно иметь свой авторский подход к обучению, основанный на концепциях и результатах научных разработок в торговом бизнесе Казахстана, многие из которых созданы научной

школой М.Г.Лернера. Профессор Лернер считал, что надо вдохновлять студентов, заражать их новыми идеями, чтобы они не просто хотели получить диплом, но и "переделать мир", как было на заре юности Карагандинского экономического университета.

Моисей Григорьевич Лернер был представителем замечательной советской школы учёных, которые отдавались своему делу со всем жаром души. "Седоголовый юноша" - так в своих воспоминаниях назвал Моисея Григорьевича Лернера его друг и единомышленник профессор Иосиф Лахман. Сочетание этих двух, казалось бы, противоположных по смыслу слов как нельзя лучше передаёт образ Моисея Григорьевича. Если учесть, что М.Г. Лернер в суровые годы Великой отечественной войны 1941-45 гг. был направлен для работы на объекты трудового фронта, так как его желание быть летчиком (поступил в военное летное училище) оборвали органы ГПУ, как человека жившего в буржуазной Бессарабии, которая была присоединена к СССР только в 1939 году. И он работал рабочим на военных заводах Урала до дня Победы, то можно судить насколько нелегко была его жизнь в самом начале его трудовой деятельности

"Вы молодые, вам свойственно уставать на работе, а я на работе - отдыхаю, потому что это моё внутреннее состояние, и научный поиск для меня - блаженство, радость, которые не позволяют мне уставать", - говорил Моисей Григорьевич, когда и молодые зачастую не выдерживали необходимый темп работы. Именно таким мы запомнили Моисея Григорьевича. Рабочий день с 6 утра и до 12 ночи, но нет и тени усталости. Его квартира - это его кабинет, это десятки людей в течение дня.

Трудно представить: стаж педагогической работы М.Г.Лернера составляет 60 лет! При этом сам он постоянно постигал новое, ранее не изученное, оставаясь в этом смысле вечным учеником. А ведь мог, как многие известные нам деятели науки и образования, удовлетворяться достигнутым и, как говорится, пожинать лавры, причём в данном случае с полным на это правом. Но именно тяга к знаниям, стремление "заглянуть за горизонт" делали Моисея Григорьевича неуязвимым для "паспортного" возраста: даже отпраздновав 85-летний юбилей, он так и не превратился в обыкновенного пенсионера. Моисей Григорьевич обладал не только отменным знанием экономики - сфера его интересов была чрезвычайно широка: он увлекался философией, историей, любил поэзию на русском и французском языках, не переставал интересоваться политикой и ценил общение с интересными людьми. В этом был секрет его душевной молодости.

Моисей Григорьевич Лернер достиг в жизни очень многого, как сейчас говорят, "сделал блестящую карьеру". И причины для гордости

у него были вполне заслуженные. Изменилось ли в связи с этим его поведение, образ жизни? Ничуть. Кажется, что пройдя в своей жизни "огонь и воду", "медные трубы" он просто не заметил как прожил свою жизнь для людей. Осталась прежняя искренность и простота в общении с любым человеком, независимо от его социального статуса, возраста, образования. Осталось стремление в любой ситуации быть самим собой.

Хочется закончить воспоминание словами самого профессора М.Г.Лернера: "Жизнь настоящего учёного всегда драматична, это связано с неизменным драматизмом процесса познания как такового, с заблуждениями, озарениями, годами бесплодного труда и противоречиями между личностью, обгоняющей время, и окружением. Но человек, осознающий своё предназначение, должен идти только вперед".

От редакции: К великому сожалению, нет сегодня среди нас Анвара Мухаметовича Невматуллина - проректора по научной работе КЭУ, профессора кафедры экономики и менеджмента, автора статьи. Скоро будет год, как внезапно ушел он в мир иной. Он ушел на 63 году своей жизни, был полон творческих сил и замыслов по продвижению новых научных изысканий в университете в содружестве с другими университетами потребительской кооперации стран СНГ. Анвар Мухаметович сам был замечательным человеком, достойным своего учителя, патриотом своей альма-матер - Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза. Он сделал очень много как организатор науки для пополнения кафедр университета квалифицированными научно-педагогическими кадрами. У него были грандиозные планы по реализации замыслов ректора профессора Е.Б.Аймагамбетова по преобразованию КЭУ в инновационный университет, в университет соответствующий по своему научному потенциалу в университет мирового уровня. Данное издание "Вестник КЭУ" также был реализован как научный проект ректора при непосредственном участии А.М.Невматуллина. Он как проректор по научной работе готовился достойно отметить 95 - ление своего учителя М.Г.Лернера в стенах университета. Однако внезапный уход из жизни поломал все его планы. Представленный для публикации статья передана нам из его личного архива, который он как воспоминание о своем учителе готовил на мероприятия, посвященных 95-летию со дня рождения профессора М.Г.Лернера. Мы решили дать ее без редакционной правки, в таком виде как его оставил нам автор, хотя понимали, что она в виде статьи еще могла быть им доработана, если бы внезапно не оборвалось его жизнь: до 95 - летия профессора М.Г.Лернера оставалось всего три месяца.

ПРОФЕССОР ЛЕРНЕР М.Г. И ЕГО НАУЧНАЯ ШКОЛА

Улаков С.Н.

*к.э.н., профессор, декан заочно-дистанционного факультета
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г. Караганда*

В 1969 году по приглашению первого ректора Карагандинского кооперативного института Центросоюза СССР П. Ф. Котлярова прибыл в г. Караганду заведующим кафедрой экономики торговли к.э.н., доцент Лернер М.Г. Он руководил кафедрой 18 лет с 1969 года по 1987 год и до конца своей жизни оставался работать профессором кафедры и руководил научными исследованиями. За эти годы он добился признания научной общественности в области исследований в сфере обращения как крупный ученый-экономист по проблемам нормирования и стимулирования труда в торговле. В 1986 г. защитил докторскую диссертацию на Ученом Совете НИИ труда в г.Москве. Он одновременно с руководством кафедры возглавлял работу Карагандинской лабораторией Всесоюзного научно-исследовательского института конъюнктуры и спроса, специального созданного в ККИ с учетом научных заслуг и достижений в области организации и нормирования труда, руководил несколькими научными темами всесоюзного уровня по заказу Министерства торговли СССР и Центросоюза СССР. Наиболее значимые из них были внедрены в масштабе страны, его методика и приборы, получили авторское свидетельство как изобретение. В эти годы Моисей Григорьевич Лернер показал себя не только как ученый-новатор, но и как опытный педагог, подготовивший плеяду молодых ученых, которые и ныне работают в Карагандинском экономическом университете, в других вузах Министерства и ведомства РК и за ее пределами. За все эти годы Моисей Григорьевич подготовил более 20 докторов и кандидатов наук. Если учесть, что одним из основных признаков научной школы - это подготовка научных кадров, то этот вопрос, несмотря на отсутствие в институте Диссертационного Совета по защите диссертации успешно решалась. Благодаря авторитету научной школы созданной профессором М.Г. Лернером Карагандинский кооперативный институт Центросоюза был признан как всесоюзный научный центр по нормированию и стимулированию труда в торговле.

В г. Караганде прошли ряд Всесоюзных научных конференции с участием видных ученых в области нормирования и стимулирования труда, как признание лидерства, кооперативного института в этой области.

Его ученики занимали и занимают достойное место в Карагандинском экономическом университете Казпотребсоюза, где до последнего своего дня он проработал 34 года. Среди них были ныне покойные проректор по научной работе профессор кафедры экономики и менеджмента. А.М. Невматулин и заведующий кафедрой экономики и менеджмента проф. Е.К. Ертысбаев,

продолжающий работать в настоящее время декан ФЭУ к.э.н., проф. С.Н. Улаков, д.э.н., проф. Сапарова Г.К., к.э.н., доцент Нартова Р.Ш., к.э.н., проф. кафедры маркетинга К.А. Ахметова, к.э.н., доцент Тержанова А.Ж., к.э.н., доцент кафедры высшей математики Емелина Н. и др..

В формировании его научной школы большую роль сыграл первый проректор по научной работе Карагандинского кооперативного института Центросоюза СССР д.э.н., профессор Е.Б.Аймагамбетов. При его поддержке и организации впервые в масштабе Советского Союза были проведены в стенах Карагандинского кооперативного института Всесоюзная научно-теоретическая конференция, посвященная проблемам производительности и нормирования труда в розничной торговле. В ее работе приняли участие видные ученые из Москвы, Ленинграда, Киева, Новосибирска и других городов почти всех союзных республик. Это стало признанием факта признания научной школы, созданной М.Г.Лернером на периферии огромной страны, применения на практике научных результатов и дал толчок к расширению внедрения достижений научных исследований этой школы в масштабе Союза. Ради справедливости следует отметить, что плодотворность этих научных поисков Моисея Григорьевича в первые годы его деятельности и в последующем не были бы реализованы в жизнь если не было бы полной поддержки со стороны двух ярких личностей своего времени и руководителями кооперативного института, а затем экономического университета - первым ректором института: к.э.н. доцентом П.Ф.Котляровым и проректором института по научной работе, а затем первый проректор института д.э.н. профессором Е.Б.Аймагамбетовым. Возглавив университет в 1997 году в качестве ректора, Е.Б.Аймагамбетов поддерживал и оказывал всяческую поддержку всем начинаниям М.Г.Лернера, уже в условиях перехода страны к рыночной экономике, не только в стенах родного альма-матер, но и в масштабе города, области, республики, тем самым расширяя горизонты научной школы. Все новшества предложенные М.Г.Лернером в условиях перехода к рыночным отношениям носили практический характер. Здесь ему помогал большой научный опыт близкого соратника и крупного ученого Казахстана д.э.н. профессора Алимбаева А.А., который часто встречался с ним и вовлекал его в новые проекты, который выдвигал стремительный поступь рынка. Тем самым усиливая позиции научной школы в условиях перехода к рыночной экономике.

В период перехода к рыночной экономике было особенно распространено мнение, что накопление капитала по правилам "теневой" экономики -

наиболее короткий путь к получению высокой прибыли. Предпринимателям представлялось, что невозможно ограничиться легальными, пусть и научно обоснованными методами для достижения предпринимательского успеха. В это время деятельность М.Г.Лернера и его учеников была направлена как раз на то, чтобы доказать, что: можно рентабельно работать, используя научные методы и реализуя новейшие разработки на практике. Задача научной школы в современных рыночных условиях в Казахстане - разработать экономические механизмы, позволяющие легально максимизировать прибыль на основе развития добросовестной конкуренции для повышения качества обслуживания населения.

В соответствии с основной концепцией школы М.Г.Лернера, именно качество обслуживания должно стать основным инструментом социально-экономической эффективности работы в розничных торговых предприятиях. Под качеством торгового обслуживания понимался степень соответствия ассортимента товаров, предлагаемых покупателям в розничной торговой сети, объёме и структуре платёжеспособного спроса населения (с учётом предоставленных удобств и уровня затрат времени на одну покупку). Повышение качества торгового обслуживания предполагало научной разработки методов оптимизации торгового обслуживания и эффективное управление персоналом, обслуживающим население. Основной методологический принцип этих разработок - оптимальное сочетание интересов населения с интересами торговых предпринимателей. Этот подход, зародившийся в условиях советской экономики не потерял актуальности и в настоящее время в условиях рыночных отношений. Изучение микроспроса становится отправной точкой всей коммерческой деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в условиях рыночной экономики Казахстана. Поэтому в начале 2000 годов М.Г.Лернер и его ученики стали уделять особое внимание этим вопросам, а также вопросам размещения торговой сети и маркетингу места. Большое внимание научная школа профессора М.Г.Лернера в эти годы уделяет оценке эффективности предпринимательства в розничной торговле

Переход к рыночной экономике Моисей Григорьевич воспринял как долгожданный глоток свежего воздуха в экономике. Несмотря на преклонные года он смог и в эти годы сделать многое. Тому свидетельством его монографии, изданные в соавторстве с его учениками. Как член Диссертационного Совета Карагандинского экономического университета по защите кандидатских диссертаций он принимал активное участие в их обсуждении, тем самым, внося свой вклад в рост авторитета этого органа.

М.Г. Лернер автор более десяти монографий и учебников, опубликовал более 200 научных статей. Его богатое научное наследие послужат еще не мало десятка лет основой для написания научных работ в этом направлении. Так, проведенные под его научным руководством комплексные исследования 1995го года в 45 торговых фирмах Караганды, показали, что не цена, а оборачиваемость товара является решающим

фактором прибыльности, позволили установить причины убыточной работы предприятий, разработать новые методы повышения прибыли на основе использования инструментов маркетинга, а также методы управления персоналом и стимулирования труда в рыночной экономике. Несмотря на то, что ещё в 1995 году М.Г.Лернером и его сотрудниками было доказано, что именно оборачиваемость товара, а не его цена является решающим фактором прибыльности, в наше время некоторые магазины продолжают придерживаться ассортиментной политики, учитывающей интересы только обеспеченных покупателей, и "накручивать" цены, тогда как в условиях, когда небогатые потребители составляют большинство населения, можно максимизировать прибыль за счет большого объема товарооборота даже при низкой наценке на покупную стоимость товара. Это лишний раз подтверждает непреходящую актуальность проведенных исследований и предложенных М.Г.Лернером методов и в настоящее время.

Одним из наиболее значимых направлений деятельности научной школы М.Г.Лернера явилось развитие социально-направленного менеджмента, который стал концептуально новым направлением в рыночной экономике Казахстана. Расслоение населения по доходам, изменившее характер потребления, и развитие конкуренции среди предприятий сделали очевидной необходимость развития социального направления финансового менеджмента торговых организаций, которое учитывает интересы населения и позволяет резко повысить эффективность вложения финансовых ресурсов в торговое обслуживание. Изучение и развитие социально-направленного менеджмента легло в основу диссертационной работы Р.Р.Давлетбаева (2004г.). Другой интересной работой, посвященной развитию социально-направленного менеджмента, стала монография "Современный рынок услуг: отношения и качество торгового обслуживания", написанная известным казахстанским учёным КС.Айнабеком в соавторстве с деятелями научной школы Б.Г.Балмаевым, Р.Р.Давлетбаевым, М.Г.Лернером, Улаковым С.Н.

Моисей Григорьевич, который не раз сталкивался с проблемой непонимания процесса ведения бизнеса предпринимателями, работниками фирм и т.д., ощущал необходимость в подготовке кадров совершенно иного уровня и считал это первостепенной задачей социальной и экономической важности. Он мечтал создать при Карагандинском экономическом университете бизнес-школу, в которой преподаватели и студенты могли бы стажироваться, применяя основы экономической науки при решении практических проблем, возникающих у предпринимателей. Ему понравился опыт такого сотрудничества в Англии, где студенты университета выполняли конкретные проекты для предприятий своего города. Поэтому кафедра экономики и менеджмента в настоящее время занимается изучением проблем открытия бизнес-школы с учетом достижений научной школы Лернера М.Г. Тем более, соратник М.Г.Лернера д.э.н., профессор Алимбаев А.А. работает на этой кафедре, поддерживая и развивая научно-теоретические аспекты сферы товарного обращения. Профессор А.А.Алимбаев А.А.

одновременно возглавляет созданный им НИИ "Регионального развития" и в планах его научного коллектива тесное научное сотрудничество с кафедрами КЭУ. Реализация этой задачи уже дают свои плоды в виде научных отчетов о развитии региона, выпуска периодического научного журнала, издания монографии, работы сотрудников института на кафедре в качестве профессоров и доцентов. Поэтому можно с уверенностью констатировать, что научная школа М.Г.Лернера на кафедре экономики и менеджмента продолжает свои традиции и новые научные изыскания в условиях развития рыночных отношений.

Моисею Григорьевичу не хватило времени, чтобы воплотить в жизнь все свои планы. Многие из них были связаны с дальнейшим развитием и преобразованием Карагандинского экономического университета, с которым его связывали 35 лет интересной плодотворной работы. М.Г.Лернер считал, что в Карагандинском экономическом университете должна быть ориентация на подготовку экономически мыслящих деловых людей. Поколение менеджеров XXI века должно не только овладеть академическими знаниями

западных, российских и других экономистов, расширяющими кругозор, но и конкретным опытом ведения торгового бизнеса в реальных условиях Казахстана. Выпускникам Карагандинского экономического университета надо уметь в условиях жесточайшей конкуренции продавать свою компетентность (по мнению профессора Лернера, это одно из главных достоинств делового человека). В честь 90 -летия профессора М.Г.Лернера в 2006 году прошла международная научно-теоретическая конференция с участием ученых России, Украины, Латвии, Узбекистана, Кыргызстана и др. В 2012 году планируется проведение круглого стола с участием ученых и студентов КЭУ, посвященной 95-летию со дня рождения М.Г.Лернера. Образование в Карагандинском экономическом университете может и должно иметь свой авторский подход к обучению, основанный на концепциях и результатах научных разработок в торговом бизнесе Казахстана, многие из которых получены научной школой М.Г.Лернера. Профессор М.Г. Лернер считал, что надо вдохновлять студентов, заражать их новыми идеями, чтобы они не просто хотели получить диплом, но и "переделать мир".

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ

УДК:339.9

ҚОҒАМДЫҚ ӨНДІРІСТЕГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР

Айнабек Қ.С.,

э.ғ.д., профессор Жаңа экономика және жүйелік талдау ғылыми-зерттеу институтының директоры

Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қарағанды қ.

Әлеуметтік бағдарланған экономиканың нарықтық тетігінің негіздеріне қоғамдық өндірістің өмір сүру жағдайы мен тәсілі жатады. Бұл ретте қоғамдық өндірістің құрылымы мен бөліктері жағдайды, ал олардың өзара-байланыс тәсілі, экономикалық қатынастардың жиынтығы, нарықтық тетік мазмұнының объективті бөлігі ретінде көз алдыға елестейді. Сондықтан зерттеуді қоғамдық өндірістің мазмұнын анықтаудан бастау қажет.

Нарықтық экономика қоғамдық өндірістің көріну формасын білдіреді. Соңғысы, өнімдерді, тауарларды жасау, айырбастау, бөлу, тұтыну себебі бойынша адамдардың өзара іс-қимылының үдерісін жиынтықта көрсететін, "қоғамдық" және "өндіріс" екі ұғымнан тұрады. Адамдардың өзара іс-қимылы олардың бір-бірімен қатынастарын жорамалдайды. Қатынастар - ортақ мақсаттарды жүзеге асырудағы тараптардың, субъектілердің қарсы тұрулары болып табылады. Сондықтан қоғамдық өндіріс "... кейбір бірліктен және кейбір бөлектіктен және сол арқылы қайшылықтардан тұрады, - деп жазды Г.Гегель" [1, 26-б].

Қоғамдық өндірісте субъектілер арасында қайшылық қаланған, онда қатынас - мазмұны болып, ал өндіріс үдерісі - қатынастарды жүзе-

ге асыру құралы болып таныстырылған, өйткені қатынастарда субъектілердің мүдделері, сондай-ақ жалпы мақсат қаланған.

Өндіріс - бұл өнімнен немесе тауардан материалдық немесе материалдық емес игілік жасауға немесе жаңартуға бағытталған субъектілердің қызметі. Тауар, өндіріс формасында көрінетін, еңбек негізінде жасалады. "Еңбек, - деп атап өтті К.Маркс, - ең алдымен, адам мен табиғат арасында жасалатын үдеріс, адам өзінің меншікті әрекетімен өзара және табиғатпен заттар алмасуын ортақандыратын, реттейтін және бақылайтын үдеріс" [2, 188-б]. Еңбек өндірісіне қатынасы бойынша жалпы ұғымды білдіреді, яғни біріншісі жалпы түрде алғанда мақсатты бағытталған қызметті, ал соңғысы - өнім, тауар жасау бойынша қызметті білдіреді.

Қоғамдық өндіріс құралына құрамды бөліктер: субъектілер, экономикалық қатынастар; объектілер, өндіріс құралдары - еңбек құралдары, еңбек заттары; өндіргіш күштер, тұтыну күштері, жиынтық ұсыныс, жиынтық сұраныс, материалдық өндіріс, материалдық емес және рухани өндіріс кіреді. Субъектілерге жалданбалы жұмыскерлер, кәсіпкерлер, меншік иелері, фирмалар, корпорациялар, сондай-ақ ішкі салалар, қоғамдық өндіріс бөлімшелері

жатады.

Субъектілердің мазмұны әлеуметтік-экономикалық қатынастарды білдіреді, өйткені индивид жеке адам ретінде қоғамдық қатынастардың жиынтығы болып көз алдыға елестейді. Жеке адамның мазмұны Г.Гегельдің: "... менің өзіме шексіз қатысым, тұлға ретінде мені өзімнен кері итереді және өзге тұлғалардың өміріндегі менің оларға қатынастарымда және өзара болып саналатын, менің жеке басымның өмірі бар" [1, 329-б.] деп айтқандарынан тұжырымдалады. Сондай-ақ фирмалар, корпорациялар бірлескен қызметті ұйымдастыруда адамдар арасындағы қатынастарды білдіреді. Бұл қатынас микродеңгейде дамиды, ал саланың, ішкі саланың және қоғамдық өндіріс бөлімшелерінің мазмұны білдіретін қатынас, мезодеңгейде жұмыс істейді.

Қоғамдық өндіріс объектілеріне, еңбек құралдарынан және еңбек заттарынан тұратын өндіріс құралдары жатады. "Егер бүкіл үдерісті оның нәтижесі - өнім тұрғысынан қарастыратын болсақ, - деп жазады К.Маркс, - онда еңбек құралы және еңбек заты өндіріс құралы ретінде қатысады..." [2, 192-б.]. Одан әрі қарай К.Маркстен еңбек құралы анықтамасын табуға болады. Ол, "еңбек құралы дегеніміз, адам өзара немесе еңбек заты арасында орналастыратын және ол үшін оның әсерін осы затқа өткізу түрінде қатысатын, зат немесе заттар кешені. Ол, өзінің мақсатына сәйкес, өзге заттарға оның әсер ету құралы ретінде қолдану үшін заттардың механикалық, физикалық, химиялық қасиеттерін пайдаланады" [2, 190-б.]. Аталған ойды К.Маркс Г.Гегельден алады, ол "ақыл-ес соншалықты айлакер, соншалықты зор. Айлакерлік жалпы түрде алғанда, осы үдеріске тікелей араласусыз, заттардың өзара әсерін және өзара өңделуін қамтамасыз ететін, өз мақсатын жүзеге асыратын, орталаңдырушы қызметтен тұрады" [3, 382-б.].

Қоғамдық өндіріс объектілері "өлі" және адамдар мен экономикалық қатынастарсыз ешқандай құндылықтарды білдірмейді. Өндіріс құралдары субъектілердің дамуы, экономикалық қатынастар және олардың өзара байланыс тетігі үшін жағдай жасайды. "... неғұрлым кең мағынасындағы еңбек үдерісінің құралдарына, жалпы түрде алғанда үдеріс жасалуы үшін қажет бүкіл материалдық жағдай жатады" [2, 191-б.].

Өндіріс құралдарын жаңарту, өз кезегінде субъектілер мазмұнын жетілдіруді талап ететін, экономикалық қатынастардың дамуын қамтамасыз етеді. Өндіріс құралдарының даму деңгейі адамзат дамуының маңызды көрсеткіштерінің бірі. "Экономикалық дәуірлер не өндіріледі сонымен емес", деп атап көрсетті К.Маркс, - қалай, қандай еңбек құралдарымен өндірілетіндігімен өзгешеленеді. Еңбек құралы адамның жұмыс күшінің дамуын ғана емес, сонымен бірге, еңбек атқарылатын қоғамдық қатынастардың көрсеткішін де өлшеді" [2, 191-б.]. Экономикалық қатынастар еңбек құралдарында, ал

толығырақ өндіріс құралдарында заттанады, сондықтан соңғысының даму деңгейін қоғамдық өндірістегі қатынастар көрсеткіші ретінде сипаттауға болады.

Субъектілер әлеуметтік-экономикалық қатынастар арқылы объектілер - өндіріс құралдарымен өзара іс-қимыл жасайды. Осы, қоғамдық өндірістің органикалық өзарабайланысқан құрамды бөліктері, ендігі уақытта "өндіргіш күштер" мен "тұтыну күштерінің" интеграцияланған категорияларын білдіреді.

Өндіргіш және тұтыну күштері субъектілер сандарының біршама кеңеюі және олардың арасындағы қатынастардың жұмыс істеуі жағдайларында пайда болды. Адамзат дамуының таңы атқанда тұтыну күштері үстемдік етті, бірақ қазіргі уақытта өндіріс құралдарының дамуымен өркениетті елдерде өндіргіш күштер мен тұтыну күштері арасындағы ара салмақ маңызды түрде біріншісінің жағына қарай өзгереді.

"Тұтыну күштері" термині "өндіргіш күштерге" қарама-қарсы болып көрінеді. Олар диалектикалық тұрғыдан өзарабайланысты және қоғамдық өндіріс бірлігіне қарама-қарсы болып көрінеді. "Өндіріс", қоғамдық өндіріс мезеті ретінде, "тұтыну" өзге мезетінсіз өмір сүрмейді, мұнан шығатын қорытынды, бір құрылымға ие, бірақ қоғамдық өндірісте әртүрлі функциялар орындайтын тұтыну күштерін танусыз және оның өмір сүруінсіз өндіргіш күштерді қарастыруға болмайды.

Өндіргіш күштер мен тұтыну күштерінің арақатынасын өлшеуді жиынтық қанағаттандырылған сұранысты және жиынтық қанағаттандырылмаған сұранысты немесе жиынтық сұранысты және жиынтық ұсынысты анықтау және салыстыру негізінде жүзеге асыруға болады. Өндіргіш күштер мен тұтыну күштері арақатынасының шекті шамалардан жоғары біреуінің екіншісіне қарай салмағының басым болып кетуі әрқашанда ұлттық экономикада экономикалық дағдарыстарға әкелді. Сондықтан өндіргіш күштер мен тұтыну күштерінің сәйкестігін орнату қоғамдық өндірісті дамытудағы маңызды міндеттердің бірі болуы тиіс.

Өндіргіш күштер мен тұтыну күштерінің мазмұнын шартты түрде: активті, пассивті құрамды бөліктерге бөлуге болады. Активті бөліктерге субъектілер және экономикалық қатынастар, ал пассивтіге - өндіріс құралдары жатады. Активті және пассивті бөліктердің өзара іс-қимылы "өндіргіш күштер" және "тұтыну күштері" экономикалық құбылыстарының жұмыс істеуі мен өмір сүруіне әкеледі.

Кеңес дәуірінен қалған экономикалық әдебиеттерде өндіргіш күштер мен экономикалық қатынастар көріну формалары жағынан да және мазмұны жағынан да қарама-қарсылар деген қағидалар берік орныққан. Мазмұны-на өндіргіш күштерді, ал көріну формаларына - экономикалық қатынастарды жатқызады. Мысалы, А.Д.Смирнов былай деп жазды: "... өндірістік қатынастар өндіргіш күштерді дамыту формасы болып саналады..." [4, 20-б.].

К.Маркстің айтқандары осындай пайым жасауға негіз болды: "Қоғамдық өндірісте адамдар өзінің өмірінде, өздерінің еріктеріне қатысыз белгілі бір, қажетті қатынас - олардың материалдық күштерінің даму белгілі бір сатыларына сәйкес келетін, өндірістік қатынастарға түседі" [5, 6-7-б]. Одан әрі қарай аталған ой-ды И.В.Сталин өндірістік қатынастардың өндіргіш күштердің сипатына сәйкес келу заңы деңгейіне дейін жинақтады [6, 7-б]. Осыдан мынадай қорытынды жасауға болады: "өндіргіш күштер мен өндірістік қатынастар арасында әрқашан қарама қайшылықтар жатады" [4, 26-б]. Қазіргі уақытта ілгеріде келтірілген ережелер экономисттеоретиктердің ақыл-ойына әлі де әсер ететін күшке ие. Мысалы, У.Әлиев былай деп жазады: "Марксизм классиктері өз кезінде айтқан, өндіргіш күштер мен өндірістік қатынастардың диалектикалық өзарабайланыстары туралы қорытынды, принципті түрде алғанда дұрыс... екенін алдын ала атап өту керек" [7, 169-б].

Бұл жерде мынаны атап өту қажет: мазмұны мен формалары түрінде "өндіргіш күштер" мен "өндірістік қатынастарды" қарама-қарсы категориялар етіп белгілеу себебі бойынша ілгеріде келтірген авторлардың пікірлерін бірқатар себеп бойынша толығымен дұрыс деуге болмайды.

Біріншіден, өндіргіш күштерге, өндірістік қатынастар емес, категориялардың жұп, біртәртіпті деңгейі ретінде, тұтыну күштері қарсы тұрады.

Екіншіден, экономикалық (өндірістік) қатынастар, өндіріс құралдары мен субъектілер жататын, өндіргіш күштердің құрамды бөліктері болып саналады. Егер К.Маркс адамдардың материалдық өндіргіш күштері мен өндіріс құралдары деп түсіндірсе, онда бұл жерде, жинақталған категория "өндіргіш күштер" үшінші құраушы бөліктер - экономикалық қатынастарсыз өмір сүре алмайды деп біржақты айтуға болады, өйткені соңғысы субъектілер (адамдар) мен өндіріс құралдарын, жаңа жинақталған тәртіп біртұтастыққа - қарама-қарсылар бірлігі ретінде - бірыңғай тұтастыққа біріктіреді.

Үшіншіден, экономикалық қатынастар өндіргіш күштер мазмұнының құрамды бөлігін көзалдыға келтіре отырып, олардың көріну формасы бола алмайды, өйткені тауарлардың жиынтық ұсынысы өндіргіш күштердің көріну формасы болып саналады, яғни оның көріну агрегатталған формасы - "жиынтық қоғамдық өнім" мен "тауардың жиынтық ұсынысы", неғұрлым жоғары абстрактылы тәртіптегі интеграцияланған, жинақталған категорияларға сәйкес келуі тиіс.

Төртіншіден, "экономикалық қатынастар" "субъектілерге" және "өндіріс құралдарына" қарсы тұрады, бірақ өндіргіш күштерге емес. Өйткені ілгеріде атап өткен категориялар, біртұтастықтың активті және пассивті бөліктерінің және материалдық (субъектілер, өндіріс

құралдары) және материалдық емес (экономикалық қатынастар) бөліктерінің қарама-қарсылықтары ретінде, өзара іс-қимылдардың бірыңғай дара, біртәртіпті деңгейінде өмір сүреді.

Демек, бұл жерде экономикалық қатынастар деңгейін субъектілер мен өндіріс құралдарының деңгейімен, сондай-ақ субъектілер мен экономикалық қатынастардың даму деңгейін өндіріс құралдарының деңгейімен және керісінше сәйкестікке келтіру міндеті туралы әңгіме қозғау қажет; бірақ экономикалық (өндірістік) қатынастарды өндіргіш күштердің даму деңгейімен (сипатымен) сәйкестікке келтіру сияқты, жаңылыс проблемаларды алдыға қоюмен айналысудың қажеті жоқ.

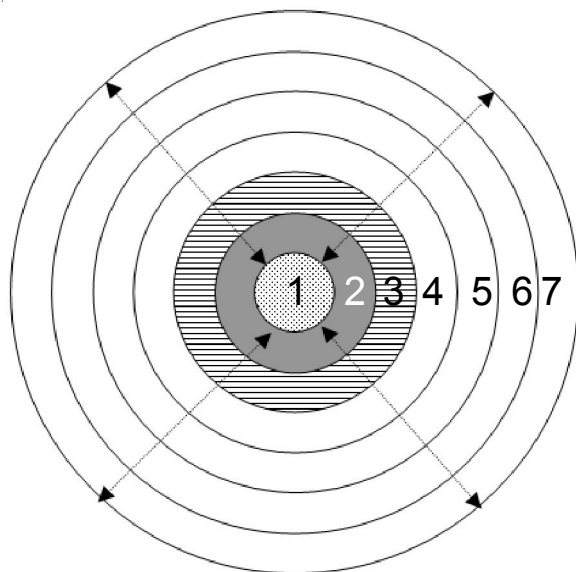
Өндіргіш күштердің даму деңгейі жұптық біртәртіпті "тұтыну күші" категориясымен салыстырылуы және өлшенуі тиіс. Бұл ретте жұптық категориялардың даму деңгейін бөлек анықтауға болмайды. Өндіргіш күштер мен тұтыну күштерін салыстырулар ғана олардың даму деңгейін анықтауға мүмкіндік береді. Агрегатталған көрсеткіштер және олардың арақатынасы арқылы осындай салыстыруларды жүзеге асыруға болады. Жиынтық қанағаттандырылмаған сұраныспен немесе тауарлардың жиынтық ұсынысын тауарлардың жиынтық сұранысымен салыстыру, өндіргіш күштердің сол сияқты тұтыну күштерінің даму деңгейін білдіреді.

Өндіргіш күштер мен тұтыну күштерінің даму деңгейлерін анықтау бос абстракция болып саналмайды, ұлттық экономиканың жайкүйін анықтауда тікелей тәжірибелік құндылықты білдіреді. Өндіргіш күштер мен тұтыну күштерінің даму деңгейлерінің арақатынасы бойынша, өндіргіш күштердің даму деңгейінің қоғамдық өндіріс ауқымдарына сәйкестік дәрежесі туралы сондай-ақ пікір білдіруге болады, мұндағы өндіргіш күштер мен тұтыну күштері арақатынасының тепетеңдігі қоғамдық өндіріс ауқымдарына өндіргіш күштердің даму деңгейінің сәйкес келетінін растайды; яғни бұл, қоғам экономиканы басқаратынын, экономикаға және қоғамға стихиялы күштер үстемдік етпейтінін дәлелдейді. Өндіргіш күштер мен тұтыну күштерінің өзара іс-қимылы агрегатталған формаларда көрінеді және олардың дамуын: жиынтық сұраныс пен жиынтық ұсыныс арақатынастарын немесе жиынтық қанағаттандырылған сұраныс пен жиынтық қанағаттандырылмаған сұраныс қатынастарын алдын ала анықтайды. Жиынтық ұсыныс пен жиынтық сұраныс арақатынасы қоғамдық өндірістің жайкүйін білдіреді. Соңғысы өзіне "экономикалық өндірістің", "материалдық емес және рухани өндірістің" неғұрлым жоғары тәртіптегі жинақталған экономикалық категорияларын жинақтайды.

Осылайша, бүкіл ілгерідегі ұсыныстардан қоғамдық өндірістің жалпы моделін жасауға және қоғамдық өндіріс құрылымындағы экономикалық қатынастардың орнын, ролі мен маңызын анықтауға болады. Көрнекілік үшін 2-

суретке назар аударалық.

2-суретте көрініп тұрғандай, қоғамдық өндіріс құрылымына шартты түрде 7 сектор кіреді. Негізгі секторларға 1, 2, 3 нөмірдегілер жатады, олардың өзара іс-қимылы одан кейінгі 5, 6, 7 секторлардың өмір сүруі мен жұмыс істеуін қамтамасыз етеді. Бұл секторлар құраушы бөліктер ретінде ретімен бүкіл ілгеріде айтылғандар өзіне кіретін, экономикалық категориялардың жинақталған неғұрлым жоғары тәртібін көз алдыға елестетеді.



Секторлар:

1. Субъектілер - өндірушілер, тұтынушылар.
2. Экономикалық қатынастар.
3. Объектілер - өндіріс құралдары - еңбек құралдары, еңбек заттары.
4. Өндіргіш күштер және тұтыну күштері.
5. Тауарлардың жиынтық ұсынысы және тауарларға жиынтық сұраныс.
6. Материалдық өндіріс, материалдық емес және рухани өндіріс.
7. Қоғамдық өндіріс.

2-сур. Қоғамдық өндіріс құрылымдарының моделі

Экономикалық қатынастар 2 секторда субъектілер мен объектілер арасында көрсетілген. Субъектілер экономикалық қатынастарсыз өндіріс құралдарына әсер ету жағдайында емес болады, өйткені экономикалық қатынастар ғана, қоғамдық өндіріс ауқымында өндіріс құралдарының жұмыс істеуінде субъектілерді (адамдарды) біріктіруге қабілетті. Экономикалық қатынастар, олардың құрылымдарындағы негізгі бөліктердің бірін құраушы ретінде, бүкіл одан кейінгі секторларға өтеді және қатысады.

Субъектілер, экономикалық қатынастар мен объектілер, материалдық өндіріс пен материалдық емес, рухани өндіріс шеңберлерінде

(соңғысы бірлікте қоғамдық өндірісті білдіреді) тауарлардың жиынтық ұсынысы мен тауарларға жиынтық сұраныстың ұдайы өсуін қамтамасыз ететін, өндіргіш күштер мен тұтыну күштерін құрайды. Бұл жерде мынаны атап өту қажет, қоғамдық шаруашылық жүргізудің даму деңгейінің артуымен өзінің тұтастық қалпында рухани өндіріс барған сайын көбірек маңызды рөл атқаратын болады. Мысалы, жоғары дамыған елдерде интеллектуалдық еңбек үлесі, яғни рухани өндіріс өнімі жалпы ішкі өнімнің 60 пайызға жуығын құрайды, ал ТМД мемлекеттерінің басым көпшілігінде, оның ішінде Қазақстанда бір пайызға дейінгі үлесті ғана құрайды.

Экономикалық қатынастар арқылы, секторлар арасындағы өзарабайланыс, өзара әсер және өзара іс-қимыл жүзеге асырылады. Сол арқылы объектілер мазмұнындағы өзгеріс, экономикалық қатынастар мен субъектілердің даму барысына оң және теріс әсер етуі және керісінше болуы мүмкін.

2-суретте көрініп тұрғандай, келесі элементтер: субъектілер, экономикалық қатынастар мен объектілер - өндіріс құралдары орналасқан алғашқы үш сектор, қоғамдық өндірістің өмір сүру тұтастығының ядросы болып саналады. Сол мезгілде қоғамдық өндіріс олардың дамуын қамтамасыз етеді. Қоғамдық өндіріс белгілі бір тұтастық ретінде, экономикалық қатынастар арқылы өз элементтеріне және бөліктеріне (1, 2, 3, 4, 5, 6 секторлар) әсер етеді.

Экономикалық қатынастар бүкіл бөліктерді (секторларды) қамтитын және қоғамдық өндіріс ретінде тұтастықты құратын, негізгі құрал болып саналады. Сондықтан экономикалық қатынастар қоғамдық өндірістің қандайда бір типінің өмір сүру құралы немесе тетігі болып саналады және экономикалық қатынастардың құрылымдарын зерттеуде оны зерделеу қажет болады. Бұл, енді, аталған материал бойынша біздің зерттеуіміздің шеңберінен шығып кететін, бөлек келесі мәселе.

Қоғамдық өндіріс адамзаттың рулық (атадан қалған) өндірісін білдіреді, өйткені ол материалдық өндірістен, материалдық емес және рухани өндірістен тұрады.

Адам рух пен материядан тұрады. Рухсыз адам жоқ, рух жердегі материясыз көрінбейтін болады. Өзінде осындай мәндердің көп бөліктері пайда бола отырып, абсолютті рух өрістейді, кеңееді және "өзіне тереңдеп қайтып оралады". Олар өзарабайланыстарда және қатынастарда өмір сүруге себепші болады. Сол арқылы қатынас пен өзарабайланыс Абсолютті рухпен алдын ала анықталған және "өзіне тереңдеп қайтып оралады". Олар өзарабайланыстарда және қатынастарда өмір сүруге себепші болады. Сол арқылы қатынас пен өзарабайланыс Абсолютті рухпен алдын ала анықталған және ең алдымен, рух табиғатына жатады. Сондықтан осы жайлы Г.Гегель былай деп жазды: "... терістеу, қайшылық, екі еселену - осылардың

барлығы... рух табиғатына жатады" [1, 25-26-б.]. Егер, одан негізі бойынша материалдық әлем пайда болатынын шартты түрде атап өтетін болсақ, Рух нәзік әлемге жатады, Г.Гегельдің таным диалектикасы рухтың, нәзік әлемнің даму заңдарын зерттеуге, сол арқылы және материалдық әлемнің дамуын зерттеуге құрылған. К.Маркс өзін Г.Гегельдің шәкіртімін деп есептеді: Мен... өзімді осы ойшылдың шәкіртімін деп ашық мәлімдедім және құн теориясы туралы тарауда тіпті кейбір тұстарында Гегельге тән сипатта айту мәнерін ұстандым. Гегельдің қолында (әдейі адастырушылыққа) мистификацияға ұшыраған диалектика, атап айтқанда Гегельдің оның жалпыға ортақ қозғалу формаларының тегіс қамти алатын саналы бейнесін беруге кедергі келтіре алған жоқ. Гегельдің диалектикасы жерге басымен тұр. Мистикалық қабығынан рационалды дәнін аршып алу үшін, оны аяғымен қою керек" [2, 21-22-б.].

Аталған жағдайда, соңғы жолдарында К.Маркс Г.Гегельге түзету жасауға асығыстық жасады. Атап айтқанда Г.Гегельдің диалектикасы материалдық көріну формаларына ауысатын нәзік әлемнен, мәндерден пайда болады. Демек, К.Маркстің Г.Гегельдің диалектикасына айтқан сыны үлкен сұрақ туғызады және ол өз пікірінде шамадан тыс артық кетті.

Тақырыптан кейбір ауытқушылық, болып жатқан үде-рістерді және қоғамдық өндірістің мәнін неғұрлым терең түсінудің дәстүрлі тәсілін анықтау үшін қажет. Рух түрінде анықталған адамның мәні, адамзаттың рулық өндіріс (қоғамдық өндіріс) жүйесінде бастапқы және соңғы нүктелер болып саналады. Бірақ дәстүрлі, материалистік түсінулердегі адам мен қоғамдық өндіріс арасына тікелей теңдік қою, түзусызық жасайды деген У.Алиев қорытындылары біршама жаңылыс айтылған болып көрінеді. Аталған автор былай деп жазады: "...адам дегеніміз, қоғамдық өндіріс, бірақ тек "өзіне-өзі оралған" қоғамдық өндіріс, ал қоғамдық өндіріс, бірақ тек өзінің барлық айтылғандарымен және көрінулерімен "қанат жайған..." [8, 176-б.].

Қоғамдық өндіріс, материалдық әлемді, жерде Абсолюттік рухты өрістету тәсілі болып саналады. Сондықтан рух түріндегі адамның мәні адамзаттың рулық өндіріс (қоғамдық өндіріс) жүйесінде бастапқы және түпкі пункттер болып саналады. Егер, Г.Гегельдің ғылыми тіліне ауысатын болсақ, онда қоғамдық өндіріс нәзік (рух) және материалдық (дене) әлемнің синтезін көз алдыға келтіреді. Демек, қоғамдық өндірістің жұмыс істеуінде материалдық әлем заңдары ғана емес, сонымен бірге рухани (нәзік) әлем заңдары, адамгершілік, ізгілік заңдары, өзі үшін пайдалы болу қағидасы мен бүкілі үшін әділеттілік сақталуы қажет.

Қоғамдық өндірістің ұсынылып отырған жалпы сызба-сында [8, 176, 178 б] У.Алиев экономикалық қатынас-тардың құрылымын басым түрде көрсетеді, сол арқылы қоғамдық өндіріс

құрылымдарының негізгі бөліктерін көлеңкеде қалдырады. Ілгеріде келтірілген автордың қоғамдық өндірістің жалпы сызбасында, өндіргіш күштер, құрамды бөлік ретінде, экономикалық қатынастардың мазмұны түрінде болады. Мұндай жағдайда, өндіргіш күштер, жинақталған экономикалық категория ретінде жұмыс істеу және өмір сүру жағдайында емес, өйткені оның құрылымында, оларды агрегатталған құбылысқа біріктіретін, адамдар, субъектілер арасындағы экономикалық қатынастар жоқ, аталған тұтастықты білдіретін ұғым неғұрлым жоғары деңгейде.

Қоғамдық өндірісті құрылымдаудың ұсынылып отырған сызбасы негізгі болып көрінеді, өйткені тұтастықтың жұмыс істеуін алдын ала анықтайтын, объективті қажетті құрамды бөліктер бөлінеді. Жүйелердің құрамды бөліктерінің пропорционал дамуын анықтайтын нақты міндеттерді орындайтын салалар, бөлімшелер, секторлар бойынша қоғамдық өндірісті құрылымдау, туынды сызба болып табылады.

Қоғамдық өндіріс рулық өндірісті көз алдыға келтіреді, өйткені ол материалдық өндірістен, материалдық емес және рухани (интеллектуалдық қабілет) өндірістен тұрады. Қоғамдық өндірісті зерттеу көрсеткендей, оның мәні адамзаттың рулық өндірісінен көрінеді. Бұл бара-бар нарық тетіктерін жасау арқылы, әлеуметтік бағдарланған экономиканы қалыптастыруға және дамытуға бағытталуы тиіс. Қоғамдық өндірістің құрамды бөліктерін дамыту оны қамтамасыз етеді, ал экономикалық қатынастардың жиынтығы, тұтастықтың өмір сүру тәсілі ретінде, нарықтық тетік мазмұнының объективті негізін білдіреді.

Әлеуметтік бағдарланған экономиканы қалыптастыру нарықтық тетіктің жұмыс істеуімен алдын ала анықталады. Ол экономикалық жүйенің құрамды бөліктерінің пропорционал және тепе-тең даму жағдайларын жасауға, өндіргіш күштердің даму деңгейін қоғамдық өндірістің кеңеюші ауқымдарына сәйкес келтіру жағдайларында оған жетудің мақсаты мен тәсілдері, еңбек пен капитал, жеке пайда мен әлеуметтік әділеттілік, әлауқатының артуы арасындағы қатынастарды үйлестіруге бағытталған.

Сонымен, экономикалық қатынастар өндіргіш және тұтыну күштерінің жұмыс істеуінде субъектілер (адамдар) мен объектілер (өндіріс құралдары) арасын біріктіретін орта болып саналады. Соңғысының даму нәтижелері, материалдық өндірісте, материалдық емес және рухани өндірісте қалыптасатын тауарлардың жиынтық ұсынысы мен тауарларға жиынтық сұранысты білдіреді. Материалдық өндіріс, материалдық емес және рухани өндіріс, әлеуметтік бағдарланған нарықтық тетік негіздерін қалыптастыру жағдайын алдын ала анықтайтын, қоғамдық өндірістің құрамды бөліктерімен органикалық түрде өзарабайланысқан бо-

лып көрінеді.

Әдебиеттер:

1. Гегель Г. Энциклопедия философских наук. - Т. 3. Философия духа. - М., 1977.
2. Маркс К. Капитал. - Т. 1. Кітап 1. - М., 1983.
3. Hegel. Encyklopdie. Erster Theil. "Die Logik". - Berlin, 1840.
4. Политическая экономия / Э.Я.Брегеля және А.Д.Смирнов редакциясымен. - М., 1972.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Шығ., 2-ші басы-

лым. - Т. 13. - М., 1958.

6. Сталин И.В. Экономические проблемы социализма в СССР. - М., 1952.

7. Алиев У. Основные методологические принципы предметной определенности теоретической экономики как науки / Вестник университета "Туран". - Алматы, 1999. - № 3-4(4). - С. 167-182.

8. Алиев У. Общественное производство - предельный объект теоретической экономики как науки / Вестник университета "Туран". - Алматы, 2000. - № 3-4(8). - С.167-179.

УДК:339.9

ПАРАСАТТЫ ЭКОНОМИКА: ДАҒДАРЫС ПЕН СЕРПІЛІС

Б.Н.Исабеков

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің профессоры, экономика ғылымдарының докторы

Ж.Р.Ақылова

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің магистранты

Көп жылдық шетелдік және отандық индустриалды бизнес тәжірибесі көрсеткендей, индустриалды жүйеге жасалған ең құнды талдау өз бетімен емес, ынталандыру мен ауысымдар бар жағдайда ғана құнды. Бұл салааралық баланс Нобель сыйлығының лауреаты В.Леонтьевтің жасаған әдісінің тиімді екенін көрсетті. Оның көмегімен өткен ғасырдың 60-70 жылдары қорлардың шығыны, өндірістік тауарлардың пайдалығы жайлы салыстыру жұмыстарын жүргізуге мүмкіндігі туды [1, Б. 22-44].

Нарықтағы маңызды өзгерістер келесі жағдайлармен анықталады:

- ынталандыруға бағытталған миссия мен жаңалықтардың басымдық негіздері;
- өзгеріс кезінде сақталуы тиіс қоғам құндылықтары;
- шаралардың үздіксіздігі;
- өзгеріске қатысушылар арасындағы иерархиялық қатынастар.

Сондықтан индустриалды даму мақсаттары мен стратегиясын бағдарлау кезінде жүйелік негізде геэкономикалық, технологиялық және әлеуметтік-саяси қағидаларды, персоналды психологиялық ынталандыру мен кәсіпорындағы басқару әдісін толық зертеу қажет. Қабылданған қазақстанның 2030-Стратегиясына сай индустриалды саясатының стратегиялық мақсатының басымдық негізі болып өндірістің әртараптандырылуы және минералды-шикізат кешенінен жоғары технологиялық өндіріске инвестицияларды тарту арқылы жүзеге асады.

Жалпы ХХ ғасырдың екінші жартысындағы өндіріс эволюциясының тиімділігі басқару әдістері мен техника және технология жетістіктерімен тығыз байланысты. Қазіргі кездегі пай-

да табумен қатар өндірістің маңызды көрсеткіштері болып еңбек өнімділігі, рентабельділік пен бәсеке қабілеттілік, экологиялық тазалық пен үздіксіз даму болып табылады. Сонымен қатар, индустриалды дамудың негізін құрайтын басқару қызметін, өндірістің дамуын, маркетингтік басқаруды қамтитын толық циклды қарастыру қажет.

Индустрияның кез келген саласы үздіксіз өзгеріс жағдайында болумен қатар, жалпы экономикалық және технологиялық динамикаға, нарық және салааралық байланыста болады. Бүгінгі таңда ол өзгерістердің жылдамдығы халықаралық жағандану үрдісіне тікелей қатысты болып отыр. Нәтижесінде дәстүрлі салалық көрсеткіштер технико-экономикалық логика негізінде тұтас индустриалды дамуды құрау қажет.

Нақты өндірістік-экономикалық даму тек дәстүрлі технологиялық тәртіптердің ауыстыру нәтижесінде жүзеге асырылады. Сондықтан, жаңа индустриалды саясат өз уақытындағы ескі технологияны жаңа технологиямен алмастырылуын қамтамасыз етілуді талап етеді. Осындай іс-шараларды жүзеге асыру арқылы 1950 жылдың ортасында әлемдік технико-экономикалық жетістіктері бар мемлекеттердің технологиялық деңгейін 5-ші технологиялық өңдеу жұмыстарын жандандыру арқылы, өнімдердің сонғы түрлерінің санын көбейтуге және өнім сапасын арттыруға қол жеткізді. Кеңес Одағымен қатар Қазақстанда ол уақытта 3,4-ші технологиялық өңдеу жұмыстарын қолдану қолға алынып жатқан болатын. Бес балдық жүйе бойынша индустрия өндірісінің бүгінгі жағдайы көрсетілген. Байқап отырғанымыздай 5,6-шы технологиялық өңдеу деңгейлері жоқтың қасы. [2]. Сон-

Ис шаралар	Құқықтық база	Ресурс	Инфрақұрылым	Кадр дайындау	Мемлекеттік реттеу	Ақпараттық, ғылыми, әдістемелік қолдау
Технологиялық деңгейлер						
Жоспарлау	3	3	3	3	3	3
Барлау	3	3	3	3	3	3
Өндіру	3	3	3	3	3	3
Байыту	2	2	2	2	2	2
Қорыту	2	2	2	2	2	2
Өңдеу	1	1	1	1	1	1
Терең өңдеу	0	0	0	0	0	0

1-сурет. Дағдарыстан кейін кәсіпкерлікті өркендетудің индустриалды-инновациялық негіздерін жүзеге асыру тұжырымдамасының өзара қарым-қатынасының жүйелі іс-әрекеттер реті.

Әлемдік нарыққа ену мәселелерін тез арада шешу үшін бесінші технологиялық өңдеу жұмыстары ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялардың, өндіріс пен газды қайта өңдеу, электронды және микроэлектронды өндіріс, оптико-талшықты техника, бағдарламалық қамтамасыз ету мен робот жасау, жаңа технология мен басқару әдістерінің қосындысы ретінде құралып, жүзеге аса бастады.

Өндірістік-технологиялық үрдістің қозғалушы күші болып жоғары білікті жоба, технологиялық ойлар, негізінде капитал өндіргіш салалар негізін құрады. Индустриалды дамудың стратегиясы, тұжырымдамасы және әдістемесі әр сала үшін таңдау және диффузия тегігіне әкелуі қажет. Осылайша, индустрияны стратегиялық жоспарлау кезінде, тек капитал өндіргіш саланың басымдығын ғана емес, сонымен қатар нарық экономикасымен анықталатын технологиялық қосындылардың дамуы мен қазіргі әлеуметтік тап қайшылықтарының әсеріне көңіл аудару қажет. Сондықтан индустриалды даму тұжырымдамасында бәсеке қабілеттілігінің көрсеткіштерімен бірге қарастырылуы қажет.

Өндірістің бәсеке қабілеттілік көрсеткіші төмендегі ұлттық экономикалық жүйедегі сыртқы және ішкі сипаттамалар жиынтығымен анықталады:

- экономикалық жүйе ашықтығы;
- қызметтердің барлық деңгейлеріндегі ынталандыру;
- қолданылатын іс-шаралардың үздіксіздігі;
- еңбектің алдыңғы қатарлы көрсеткіштері;
- инновациялық белсенділік;
- инвестиция және болашағы бар технологиялар;
- өсіп келе жатқан еңбек өнімділігі;
- инфрақұрылымға тартылатын инвестициялар;

- инфрақұрылым қызметін анықтаушы есеп-қисап;

- тұтынушылардың сұранысы.

Индустриалды дамудың сәттілігі әр сала, әр өндірістің бәсеке қабілеттілігімен анықталады, ал ол өз кезегінде қарым-қатынас пен кәсіпкерліктің сапалық негізіне байланысты. Жаңа индустриалды даму "әлеуметтік эволюция" нәтижесі ретінде жаңа мінез-құлықтық ортаны эволюция логикалық ережелер, құндылық шарттар, эмоционалды таңдау, дәстүр, этикалық нормалар негізінде қалыптастыруды талап етеді.

XX ғасырдың соңы мен XXI ғасыр басындағы қоғамдық-экономикалық ұйымдар үшін дамыған елдерде, адамдардың экономикалық мінезі-құлқы мен әлеуметтік ұйымдастырылуы анықтаушы, реттелуші және еркін әдістердің жиынтығы ретінде анықталды. Мезоэкономиканың түрлі салалары үшін көлденең немесе тік басқару қарым қатынасы қолайлы болып табылды. Осылайша минералды-шикізаттық кешен (МШК), технологиялық, экономикалық және құқықтық басқару әкімшілік тұрғыдан шектелу негізінде жүзеге асырылған. Осындай жағдайда кәсіпорын басшылығы мен персоналдың психологиялық жағдайы алдағы мәселені шешуге ұмтылған болса, онда өндірісте сәттілік мүмкіншілігі күрт артады. Осындай кәсіпорындар неғұрлым көп болса, ұлттық индустрияның жаңа кезеңінің синергетикалық және мультипликативті негізде пайдасы көп болады.

Қазақстанда минералдарды шикізаттардың өндірілуі ЖҰӨ-ң басым көпшілігін алады. Бұл МШК-ң үстемдігін көрсетеді. Қазақстандағы жағдайдың қайшылығы және ерекшелігі МШК-ң үздіксіз дамуы шикізаттық салалар мен аз деңгейде өнім өндіретін салалардың ғаламдану жағдайында орын алуы бәсеке қабілеттілігі мен тиімділік көрсеткіштері үлкен әсерін тигізеді. Қазақстанның өндірістік қорының әртаптаңдырудың жалпы бағыттаушысы болып,

МШК-ң барлық көрсеткіштерін сақтай отырып, оның үлесін ЖҰӨ-де 30-40% төмендеуі болып табылады. Өзін-өзі ұйымдастыру қабілеті бар индустриалды саланың минералды-шикізат кешені мен аралық өнімдер өндірісінен бәсеке қабілеттілігі жоғары саналатын дайын өнімдер өндірісіне өту келесі көріністермен анықталады:

- саланың құрылымдық күрделілігінің артуы;
- өндірістік өнімнің функционалды түрлерінің артуы;
- саланы индустриалды реттеу сапасының жақсаруы;
- материалды, қаржылық және ақпарат ресурстарының басқа салалармен алмасу жылдамдығының артуы;
- салаішілік ауысу ағымдарының теңдігі.

Әлеуметтік және экологиялық талаптарға сай бәсеке қабілеттілігі мен кешенді техника-экологиялық дамуы келесі көрсеткіштерменен :

- технологиялық тиімділік;
- шығындар тиімділігі;
- экологиялық тиімділік;
- нарықтық тиімділік;
- менеджменттік тиімділігімен анықталады.

Жағандану жағдайындағы даму технологиялық, дүниежүзілік шаруашылық және нормативті-құқықтық қатынастарда минералды-шикізат кешенімен қоса индустриалды салаларды органикалық негізде қарастыру төмендегі бағыттар мен үрдістерменен сипатталады:

- дүние жүзілік құрылымдық талаптар, жалпы мәдени құндылықтар мен әлемдік бағыттар;
- ұлттық саяси-құқықтық орталардың жақындауы;
- геоэкономикалық қатынастардың либерализациялық үрдістері;
- жеке кәсіпорындардың әлемдік нарыққа шығуы;
- жалпы экономикалық аймақтар пайда болуы.

Сонымен, дағдарыстан кейінгі жаңа индустриалды даму келесі мақсаттар мен міндеттерді шешуге бағытталуы қажет:

- өмір сапасын жоғарылатудағы нақты міндеттерді шешу;
- қаржылық қолдаудағы жариялылық пен мөддірлік орын алуы.

Мемлекеттік институттарының инвестициялық қолдауы таза бәсекелік басымдықтарды құрайтын стратегиялық міндеттерді шешуші төмендегі жобаларға бағытталуы қажет:

- экономиканың ғылыми сыйымды және жоғары технологиялық өндірістің өңдеуші секторының дамуын қамтамасыз ету;
- өндірістегі инновациялық белсенділікті жоғарылату;
- ғылыми-техникалық ортада кіші және орта бизнес дамуын біріктіру;
- тең бәсеке жағдайын жасау;

- өңдеуші индустрияның экспортқа бағытталуы;

- бәсеке артықшылығының құрылуы.

Көңіл аударатын жайт, жеке кәсіпкерлік субъектілері тарапынан инвестициялану мүмкіншілігінің аздығымен анықталады

Сонымен қатар, міндетті түрде отандық ғылымның химия, мұнай химиясы, металлургия, ядролық физика, геофизика, микробиология, биотехнология мен гендік инженерия, жоғары технологиялық және ғылыми сыйымды өнім түрлері мен шикізатты терең өңдеу, өңдеу өндірістерінде бәсеке артықшылықтарын анықтау бағыттары қарастырылады. Сонымен бірге индустриалды дамуды жүзеге асырудағы бар шаралар бір жүйеге біріктіріліп, өзара құпталуы қажет.

Ғылыми сыйымды өндірістің дамуына болжамды дұрыс жасау дүниежүзілік өндірістік күштердің дағдарыстан кейінгі кезде дамуы тұсында мүмкіншілігі артады. Дамушы елдердің басымдық мақсатына тән көрініс компьютерлік техниканы пайдалану арқылы 5-ші технологиялық өңдеу деңгейіне қол жеткізу болып табылады. Бұл деңгей белгілі бір нақты уақытта физикалық, химиялық және жаңа технологиялардың ерекшеліктерін бір-біріне бейімдеуге мүмкіндік береді. Алтыншы технологиялық өңдеу деңгейіне өту жүзеге асырылады және ғылыми экономикалық дамудың негізгі қайнар көзі болып табылады.

Келесі экономикалық өсім стратегиясын дағдарыстан кейінгі кезде қоғамда жүзеге асыру қажеттілігімен анықталады. Экономикалық дамудың негізгі сипатының бірі - оның біртексіздік мінездемесі өте жоғары бәсекелестік ортамен анықталатын кезеңде жоғарғы технологиялық өңдеу деңгейіне ауысуы кезінде жетекші болып табылған елдердің капиталы құнсызданып, мамандар біліктілігін жоғалтулары мүмкін. Осы кезде өндірістік-технологиялық жүйенің ашылып жатқан жаңалықтары капитал тарту орталығына айналады. Осылайша алдын-ала ғылыми-техникалық, инвестициялық және өндірістік капиталға ие болып отырған елдер бәсеке қабілетіне ие болады. Өндірістік-технологиялық жүйеде жоғары технологияны жаппай игеруі мүмкін емес. Жоғары технологиялар келесі белгілерге ие:

- жүйелік ғылымның қажет етілуі;
- үрдістердің физикалық және математикалық жобалары;
- ізденіс жұмыстарының технологиялық ортамен тығыз қатынаста жүзеге асырылатын барлық кезеңдері;
- кәсіпорында білікті мамандар, жабдықтар, жоғары технологиялар, өлшеу құралдары, компьютерлік жүйенің болуы;

Жоғарыда келтірілген жоғары технологияның белгілері алдағы жұмыстың көлемін, жетілдіру мүмкіншіліктерін, жұмыс орындарының саны, т.б. арқылы білуге мүмкіндік береді. Ғылыми сыйымды өндірістің дамуы экономи-

калық өсімді қамтамасыз етуге бағытталуы қажет. Айтылған бағыттарды басқара алмаған жағдайда, ел экономикасы "дамуды қуып жету" жағдайында ғана болады. Сонымен қатар ынталандыру жүйесі келесі міндеттерді шешуге бағытталуы қажет:

-инновацияны қолданудың жалпы белсендірілуі;

-ғылыми сыйымды жоғары технологиялық өндірістің дамуы;

-экономиканың нақты секторының бәсеке қабілеттілігін жоғарылатылуын қамтамасыз ету;

-құрылымдықты қайта құруға қол жеткізу;

Дамыған нарық экономика елдерінің тәжірибесінен алатынымыз: ғылыми-техникалық дәрежесі бар нарықта жоғары инновациялық белсенділік басымдық негізде қамтамасыз етіледі және ұлттық экономиканың мүмкіншіліктерін анықтауда мемлекеттің инновациялық қызметті қолдану және дамыту тетіктерін анықтаумен сипатталады.

Әдеттегідей, Қазақстанда маңызды ғылыми-техникалық бағдарламаларды орындау мен таңдау "кабинет тыныштығында" жүзеге асырылады, оған тіпті білікті емес мамандарда да қатысуы мүмкін. Нәтижесінде бағдарламалардың жүзеге асырылуы көпшілік жағдайда үнемі теріс нәтижелер беруі мүмкін.

Шет ел мемлекеттерінің тәжірибесіне көз жүгіртейік. Мысалы Францияның өндіріс министрлігі, 18 ай бойы жетекші өндіріс фирмалар және ғылыми ұйымдар арасында сұрау жүргізді. Ондағы мақсат - келесі 5-10 жылда басымдық және ғылыми негіздегі технологияларды анықтау. Сұрау нәтижесінде 1085 технология анықталды. Сол кездегі жағдайда енгізуге жоғары дайындығы бар технологиялық жобалар таңдалып, алынды. Нәтижесінде Франция "мықты" 66 технологиялық жобалар мен "әлсіз" 17 технология жобаларға ие екені анықталды. Сонымен қатар жеке бағыттар бойынша, Францияның әлсіз бағыттары да анықталды. Оларға енді мемлекет тарапынан қолдау және дамыту қажеттілігі анықталды. Мемлекеттік мүмкіндіктер ретінде салықтық, кедендік баждық жеңілдіктер қарастырылды. Бұл қадамдар өндіріс пен банктік-өндірістік қорлар мен ғылыми саланы біріктіру негізінде жүзеге асырылды.

1949 жылы Жапонияда жалпы ұлттық конференцияда басты мемлекеттік, ұлттық алты бағыт таңдалды Олар мемлекеттің, ғылым мен өндірістің, банктік қатысуымен жүзеге асты. Атап айтсақ, кеме жасау, электроника, синтетикалық материалдар т.б. экономика салалары жатады. Басымдық ұлттық бағдарламаларды жүзеге асырудың нәтижесінде Жапония экономикасы дүниежүзілік тауар өндіруде жетекші орынға ие болды.

Шет елдік тәжірибені қалай пайдалану қажет және Қазақстан жағдайында не істеу керек? Ең алдымен, демократиялық негіздегі басымдық бағыттар таңдаған және оң нәтижеге

қол жеткізген Франция, Жапония, АҚШ және т.б. елдердің тәжірибесін қолдану қажет. Бағыттарды бағалау үшін сұрау жүргізіп, ғалымдар мен инженерлердің пікірін білу қажет. Өзінің субъективтілігіне қарамай сұраулар тұтас және нақты көрініс береді. Осы көріністі негізге ала отырып, ұлттық басым бағыттардың сызбасын қарастыруға болады.

Ресей тәжірибесі бойынша мемлекеттік деңгейде үш топтағы бағыттарды ұсынылуына көңіл аударуға болады.

Бірінші топ - мемлекеттік егемендікті сақтау қажеттілігімен анықталады. Сонымен қатар мемлекет қауіпсіздігін қамтамасыз етілуі және халықаралық беделін сақтау қарастырылады. Бұған түпкілікті зерттеу, қауіпсіздік, сыртқы ортаны қорғау жұмыстары мен мемлекеттік әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштердің дамуы арқылы қол жеткізуге болады. Мүмкіндіктердің бұл тобын "сындарлы" деп айтуға болады.

Екінші топ - мемлекеттің әлемдік нарыққа шығу ұмтылысынан туады. Олардың қатарына зерттеулер мен елдің экономикалық тәуелсіздігін қамтамасыз етуші жобалар жатады. Бұл топты жетекші "психологиялық" деп те атайды.

Үшінші топ - отандық өндірушілерді қолдауды ұсынады. Олардың тауарлары бүгінгі күні әлемдік нарықта бәсекеге қабілетті емес, бірақ сатып алу қабілетін ескере отырып, елімізде және ортаазиялық аймақта тиімді жүзеге асырылуы мүмкін. Сондықтан бастапқы міндет болып отандық тауарларды дүниежүзілік деңгейге тарту болып табылады. Сонымен қатар отандық тауарды жетілдіре отырып, біз экономиканы көтеріп қана қоймаймыз, жұмысбастылықты қамтамасыз етіп, сатып алу мүмкінділігін, халықтың өмір сапасын жоғарылатамыз. Көңілге қонатын және сұрақты шешуге әсер ететін негізгі көрсеткіш болып технологиялық алдыңғы қатарлы кәсіпорын санының артуы болып табылады. Сонымен қатар ол жаңа жұмыс орнымен қамтамасыз етеді. Мүмкіндіктердің бұл тобын "әлеуметтік бағытталған" деп атауға болады.

Жоғарыда айтылған жағдайларды ескере отырып, ерекше айтатын жағдай, стратегияның негізгі бағыты, біздің ойымызша, жоғары технологиялық, ғылым сыйымды және экспорттық бағытталған өнім мен өндірістердің дамуы болып табылады.

Ғылыми сыйымды технологиялар мен өнімді алудың қайнар көзі болып, фундаменталды және қолданбалы ғылымдарының зерттеулерінің негізінде оң нәтижеге қол жеткізу болып табылады. Ғылыми зерттеулер нақты ортаның тану шекараларын анықтап, интеллектуалды өнім мен білімнің жаңа деңгейінің құрылуына мүмкіндік береді. Мемлекеттік қолдау Қазақстанның фундаменталды және жартылыстану ғылымдарының іздеу жұмыстарына халықаралық білім нарығында белгілі деңгейде кеңістік алуға мүмкіндік береді.

Техникалық дамыған елдерде ғылым жоғары қарқынмен, технологиялық қаруланумен, ғылыми орталықтардың құрылуымен қатар жүреді.

Белгілі ғылыми, білікті мамандар көңілін аударған, болашағы бар ғылыми-техникалық бағыттарға келесілерді жатқызуға болады:

- физикалы, химиялық және ақпараттық технологиялардың көмегімен минералды шикізатты игеру мен терең өңдеу, төтенше жағдайларда қолдануға қажет таза металдарды өндіру мүмкіншілігі;

- ақпараттық технологиялардың дамуы;

- ғарыштық мониторинг пен геоақпараттық технологияларды пайдалану;

- жаңа жоғары молекулярлы заттарды жасау, белгіленген функционалды қасиеттермен нанотехнология өнімі арқылы таза материалдар мен берілген құрылымды балқытпаларды өндіру;

- ғылыми-технологиялық биология, биотехнология мен гендік инженерия салаларында өнімді жасау;

Нәтижесінде алынатын ғылыми-техникалық өнім, табиғи шикізатты өндірістің басқарылуы мен тиімді қолдануы, ақпараттық коммуникацияның дамуы мен қол жеткізген білім дәрежесі Қазақстанды ақпарат пен білім бағытында жетекшілер қатарына шығаруы мүмкін. Сонымен бірге ақпараттық-коммуникациялық нарықтың орта азия аймағындағы жетекші ролдеріне қол жеткізуі мүмкіншілігі артады.

Жоғарыда келтірілген ойларды біріктіре отырып, Қазақстанда жаңа ғылыми сыйымды, жоғары технологиялық өндірісті жасау үшін нақты жағдай бар.

Әлемде жаңа технологиялық жағдай құрылды және ол табиғи ресурстарды терең және кешенді қайта өңдеуге негізделген. Технологиялық жағдайдағы өзгерістердің анықтаушысы болып, информатизация мен экономикалық дамудың негізі ретінде ақпарат ресурстарының енгізілуі болып табылады [3-5].

Индустриалды бағдарлама постиндустриалды дамудағы ғылыми-техникалық және өндірістік әлеуеттердің өсуіне әсер етуі қажет:

1. 5-6 технологиялық өңдеу деңгейінің құрылуы. Бесінші технологиялық өңдеу деңгейі ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялардың, газды өндіру мен өңдеу, электронды және микроэлектронды өндірістің, робот жасау, икемді автоматизация мен басқару әдістерінің қосындысы болып табылады. Негізгі анықтаушы факторы болып микроэлектронды қосындылар болып табылады және бүгінгі таңда бесінші технологиялық өңдеу деңгейі дамушы елдердің экономикасында негізгі орын алады.

Бәсекеқабілетті мүмкіншілігіне ие болу мақсатында Қазақстанға төртінші және бесінші технологиялық өңдеу деңгейіне өту қажет. Нәтижесінде тиімсіз және бәсекеқабілетсіз салалардан бас тарту қажеттілігі пай-

да болады. Айтылған өндірістің ғылыми-технологиялық қызмет стратегиясын жүзеге асырғанда, 6-шы технологиялық өңдеу деңгейіне өту үшін дайындық жұмыстарын жүргізілуі қажет. Ол ізденістердің негізін биотехнологиялық, химия, ғарыштық техника мен махотроникалық салалық зерттеулер құрайды және ол салалардың негізі Қазақстанда бар.

2. Қазіргі заманғы ғылымды көп қажет ететін инфрақұрылымдық ұйымдар - Байқоңыр, Курчатова, Приозерск, Степногорск, Алау кенттерінің ғылыми орталықтарында орналасқан.

3. Қазіргі бар ғылыми-техникалық әлуетті дағдарыстан кейінгі кезде экономикада қолдану мүмкіншілігі. Қолдану тетігін анықтау мақсатында елдің ғылыми-техникалық капитал жағдайына мониторинг жасау қажет. Қазақстанда қазір белгілі білім негізінде минителлектуалды меншік бар, бірақ олар төмендегі ғылым талап ететін өндіріс салаларында әлі сирек қолданылады:

- биотехнология, биохимия;

- ядролық технология;

- сирек металдар негізінде жаңа материалдар жасау.

4. Төмендегі ғылыми-техникалық ізденістерді жүзеге асыру үшін басымдық негізде мемлекеттік деңгейде мына бағыттарға қолдау жасалуы қажет:

- жаңа материалдар мен химиялық технологиялар;

- ақпараттық технология;

- "тірі" жүйелер технологиясы.

5. Өндіріс саласына инновацияның ендіруді жылдамдатуға бағытталған заңнамалық базаны жетілдіру. Қазақстанда инновациялық қызметтің еркіндігін қорғауға және мемлекеттік қолдауға бағытталған қолданыстағы құқықтық базаға өзгерістер мен толықтырулар енгізу және заңдар мен нормативтік актілерді шығару үрдісі қарастырылуда.

Қазіргі мезгілде тек мемлекет қана экономиканы жаңартудың қозғаушы күші бола алады, өйткені отандық жеке сектор әлі ұзақ уақыт ірі және ұзақ мерзімді инвестициялар жасай алмайды. Мемлекеттік қолдау бірнеше салааралық жобалар мен жаңа экспортқа бағытталған өнім шығару шеңберін жүзеге асыруға бағытталуы керек.

Жақын арада мақсатты зерттеу мен жағымды жағдайлар негізінде жоғары технологиялық өнім кешені құрылуы мақсатында төмендегі бағыттарда шаралар қолдануы қажет:

- бейбіт мақсаттағы атом энергиясы мен басқа да дәстүрлі емес энергия көздері;

- сирек металдар негізінде жасалатын жаңа материалдар;

- жаңа электрохимиялық материалдар, ертінділер, түрлі қабаты бар тот баспайтын болат т.б.;

- химия, мұнай химиясы, жоғары сапалы мұнай химиялық өнімдері, соның ішінде эти-

лен, полиэтилен, т.б. салаларындағы жетістіктер;

- қатты денелер физикасы, радиофизика салаларындағы нәтижелер;

- биотехнология, биохимия жетістіктері.

Шет ел фирмаларымен бірігіп, дүниежүзілік нарықта орын алуларына мүмкіндік беретін Қазақстанда ғылыми тұрғыдан қамтамасыз етілген бағыттар бар. Қазақстанның экономикалық түрлі салалары түрлі техникалық деңгейге сай. Олар бәсекеқабілетті, сондықтан олар үшін де жеке жобалар жасалуы қажет. Мемлекетте ғылыми-техникалық өндірістік орталықтар Алматы, Қарағанды, Өскемен, Астана т.б. қалаларда шоғырланған. Мұның барлығы технопарктер құруға мүмкіндік береді. Ол ғылыми, өндірістік қызметтік желілер құруға жағдай жасайды. Ал олар өз кезінде интеллектуалды өнім, ғарыштық қызмет, ақпараттық технология, радиоэлектроника, атом технологиясында көп мүмкіндіктер береді.

Сонымен қатар өндірістік, ғылыми базаны тиімді және мақсатты пайдалану үшін төмендегі өндірістерді кеңейтуге мүмкіндік бар:

- ядролық отын;
- уран ерітінділері;
- мыс-берилл ерітінділері;
- тантал-ниобий түрлерін игеру;
- титан гүпкасы өнімдері жатады.

Бұларға сұраныс атомдық, ғарыштық, радиоэлектронды өндіріс салаларының өсуіне байланысты артып отырады.

Қазақстанда индустриалды саясатқа негіз болған жобалар іске асуда. Атап айтсақ, Курчатов қаласында термоядролық реактор құрылысы басталды және ақпараттық технология бойынша жұмыстар кеңейтілуде.

Қазақстанда 65 млн. тонна жоғары сапалы кварц бар және ол кремний өндірісіне жарамды. НЦ КПМСРК институтында 95,5% тазалықпен кремний алу технологиясы жасалған. Осы уақытқа дейін шикізат тұрында Ресей мен Украинаға сырттан алынып келген.

Қазақстанда экономиканың базалық салаларын құрайтын мұнай-газ, тау кен кешендерінің дүстүрлі кәсіпорындарында жоғары технологиялы экспортқа бағытталған өнімге бейімделуі қажет. Табиғаттың мұндай мүмкіндіктерін қолданбау үлкен қателік.

Өнімнің бәсеке қабілеттілігін анықтаушы маңызды көрсеткіштердің бірі энергия сыйымдылық болып табылады. Қазақстанда отын-энергетикалық ресурстардың шығыны өндірісі дамыған елдермен салыстырғанда 2-3 есе артық. Сондықтан отын-энергетикалық ресурстарды тиімді пайдалануды, талдау және елде шығарылатын өнім энергия сыйымды өндіріс көздерін дәлелді таңдау және іріктеу қажет. Электроэнергетикада электроэнергияны желі-

лерде жоғалту 20%, ал жеке аймақтарда - 30% құрайды. Отын мен энергия ресурстарын үнемдеу мақсатында Стратегияда 2015 жылда ЖҰӨ-ң энергия қажет етуін екі есе төмендетілуін қамтамасыз ету көрсетілген.

Бізге белгілісі, газ бен электроэнергияға реттелетін ішкі баға сырттан келетін өнім бағасынан төмен. Мұндай қос стандарт бағалық құн және экономиканың жалпылық құн жүйесіне теріс әсерін тигізеді. Бұл экономиканың жалпы тиімділігін төмендетуге алып келеді. Себебі, біріншіден, өндіріс құрылымы энергияны сыйымды салаларға ауысады; екіншіден, энергия көзін үнемдеуді ынталандыру төмендейді. Нәтижесінде бұл елдің экономикасының шикізатқа бағытталғандығын көрсетеді.

Ғылым мен ғылыми-техникалық спектр сертификатталған дайын өнім мен жартылай дайын өнімді өндіруді реттеп, ғылыми-техникалық өнім номенклатурасын кеңейтеді. Сирек және өте сирек кездесетін металдардың негізіндегі өндірісті зерттеу нәтижелері, биометалл ертінділері, магнит материалдарының қосындыларын зерттеу жаңа ғылыми сыйымды өндіріс саласын ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Ферро ертінділерінің кең түрін ұйымдастыру саласы кеңейді. Биотехнология, ғарыш технологиясы мен фитохимия саласында ғалымдардың тәжірибе нәтижелері белгілі. Дағдарыстан кейінгі кездегі қоғамда ғылыми сыйымды ақпараттық технология мен техника өнімдері, телекоммуникация мен байланыс өнімдері негізінен өндіріледі. Осылардың негізінде ақпараттық технология мен телекоммуникация саласында жұмыс көлемі кеңейеді.

Сонымен, алдыңғы қатарлы мемлекеттердің тәжірибесін ескере отырып, Қазақстан парасатты экономиканы қалыптастыру және дамыту барысында дағдарыстан кейінгі кездегі қауымдастыққа сенімді ену және әлемдік нарыққа өз бағдарламалық өнімін ұсыну мүмкіншілігіне ие бола алады.

Әдебиеттер:

1. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика: Пер. с англ. - М.: ООО "Издательство "Экономика", 1997. - 479 с.

2. Исабеков. Б.Н. Кәсіпкерлікті өркендетудің индустриалды инновациялық негіздері. -Түркістан: "Тұран". 2008. 334б. Б 165-168

3. Информационные технологии управления: Учебное пособие / Под ред. Ю.М. Черкасова. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 216 с.

4. Гринберг А.С., Король И.А. Информационный менеджмент: Учебное пособие. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 415 с.

5. Дудорин В.И. Информатика в управлении производством: Учебник. - М.: Издательство "Менеджер", 1999. - 464 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕДАГОГОВ В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ

Н.А. Минжанов д.п.н., профессор

Г.Н. Ертýсбаева к.п.н

*Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза г.Караганда*

Общей целью образовательных реформ в Казахстане является адаптация системы образования к новой социально-экономической среде. В Государственной программе развития образования Республики Казахстан на 2011 - 2020 годы от 7 декабря 2010 года № 1118 подчеркнута необходимость формирования интеллектуального, физически и духовно развитого гражданина Республики Казахстан, удовлетворения его потребности в получении образования в соответствии с запросами общества и индустриально-инновационного развития экономики, развития конкурентоспособного человеческого капитала для экономического благополучия страны.

В Послании Президента РК Н.А. Назарбаева к народу Казахстана от 27 января 2012 г. "Социально-экономическая модернизация - главный вектор развития Казахстана" в седьмом направлении "Качественный рост человеческого капитала в Казахстане" отмечено, что: "во-первых, внедрять в процесс обучения современные методики и технологии, во-вторых, важно повышать качество педагогического состава..." [1].

Педагогическую деятельность сегодня необходимо рассматривать как процесс целенаправленного активного взаимодействия преподавателя с обучаемыми, целью которых является становление последних как личностей и профессионалов. Именно в этом кроется принципиальное отличие гуманистической педагогики от авторитарной, инновационных технологий от традиционных, где содержание педагогической деятельности определяется понятием "воздействие". Необходимо включение обучаемого в выполнение таких учебных действий в которых он выступает как субъект и обретает опыт субъективирования (наделенный личностным смыслом) элементов содержания образования, предложенного для усвоения. Таким образом, содержание образования должно быть предметом активных действий самого обучающегося.

Для рассматриваемой нами проблемы важно проникновение в сущность и структуру деятельности преподавателя юридических дисциплин по реализации инновационных образовательных технологий в вузе при подготовке юристов. Именно ее психологический анализ, намеченный для освоения, может стать основанием для педагогической модели формирования

этой деятельности, по сути своей инновационной (предвосхищающей, преобразующей), основанной на соучастии. Исходным в ее анализе для нас является то, что она представляет собой сложную систему, в качестве структурной единицы которой можно выделить действия.

Под действиями мы имеем в виду осознанный, целенаправленный, результативно завершённый акт, всегда связанный с решением конкретной задачи. Инновационное действие является структурной единицей инновационной деятельности, так как обладает основными ее свойствами: целью, ее осознанием и результативной завершенностью. Аристотель писал: "Всегда следует сложное расчленять на его составные части, мельчайшие части целого". Используя эту идею, Л.С. Выготский указывал на то, что единица должна сохранять основные свойства, присущие целому. Однако действия отличаются от целостной инновационной деятельности: в отдельном действии не может проявиться вся деятельность в целом [2]. Качество будет зависеть от качества отдельных действий и тесноты взаимосвязи между ними. Инновационная деятельность есть деятельность по созданию, освоению, использованию и распространению новшеств (Н.И. Лапин, А.И. Пригожий, Б.В. Сазонов). Важное значение для исследования сущности действия инновационной деятельности имеют положения А.Н. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна о деятельности как источнике саморазвития человека, общества и всей человеческой культуры [3,4]. Специальное значение имеет деление человеческой деятельности на репродуктивную и продуктивную. Первая направлена на получение известного результата известными уже средствами, основана на повторении уже разработанных схем - действий. Последняя связана с выработкой новых целей и соответствующих им средств, или с достижением известных целей с помощью новых средств, поэтому ее необходимым компонентом является творчество.

На общетеоретическом уровне базовым является понятие инновационной деятельности как процесс изменяющей рутинные компоненты репродуктивных ее видов. Иными словами, данная деятельность имеет своим объектом другие виды деятельности, те, которые сформировались в предшествующий период и приобрели к данному времени характер репродуктивной деятельности, а их средства и способы стали

рутинными для конкретного сообщества людей. На их изменение и направлена, в первую очередь, инновационная деятельность. Последняя не может быть сведена только к таким изменениям, но они составляют специфическое ее содержание. Таким образом, главной функцией рассматриваемой деятельности в образовательных системах является изменение, развитие способов, механизмов их функционирования.

Исследованию феномена инновационной педагогической деятельности посвящены работы К. Ангеловски, Л.С. Подымовой, С.Д. Полякова, М.М. Поташника, П.И. Третьякова, Г.М. Тюлю, Т.И. Шамовой, Н.Р. Юсуфбековой и др. Проблема инновационной деятельности учителя является одной из неразработанных в отечественной педагогике. Основанием для ее развития явились труды Ф.Н. Гоноболина, В.И. Загвязинского, Ю.А. Конаржевского, Н.В. Кузьминой, Ю.Н. Кулюткина, А.К. Марковой, Н.Д. Никандрова, А.Я. Пономарева, В.А. Сластенина, Л.М. Фридмана, А.И. Щербакова, Т.И. Шамовой и др., в которых раскрываются особенности педагогической деятельности как творческой. Для исследования инновационной деятельности значимо знание теории и практики формирования, изучения, обобщения, внедрения передового педагогического опыта (К.Р. Нефедова, М.М. Поташник, М.Н. Скаткин и др.).

Любая деятельность приобретает устойчивость, относительную целостность благодаря механизмам ее воспроизводства, это относится и к инновационной деятельности: раз возникнув, начинает затем воспроизводиться, то есть функционировать по имеющимся или новым, ею самой создаваемым механизмам репродукции. Инновационная деятельность рутинизируется, если еще раньше не прекращается, из-за исчезновения вызвавшей ее потребности. Анализ вузовской практики при подготовке юристов показывает (Минжанов Н.А.), что достаточно большое количество нововведений как сознательной формы организации инновационной деятельности не достигает не только стадии рутинизации, но и более ранних, таких, как освоение и использование, что выступает своего рода внутренним противоречием осуществления инновационной (Ертысбаева Г.Н., Лобынцева Л.А.) деятельности в вузе [5, 6, 7, 8]. В связи с этим необходимы нововведения в самих механизмах осуществления инновационной деятельности. Именно на решение этой проблемы направлено наше исследование.

Инновационная деятельность в целом складывается из внутренних взаимосвязанных действий, логическая последовательность которых определяет ее структуру. Рассматривая последнюю, В.А. Сластенин, Л.С. Подымова выделяют в ней следующие компоненты с последующей их декомпозицией на действия: мотивационный, креативный, технологический, рефлексивный. Основываясь на работах Н.В. Немовой, А.И. Пригожина, П.И. Третьякова, Т.И. Шамо-

вой, мы выделяем в структуре инновационной деятельности следующие действия.

1. Действия, подводящие к осознанию необходимости изменений и появлению потребности в них в профессиональной деятельности педагога: формирование проблемы; поиск соответствующего новшества, при его отсутствии - разработка.

2. Действия, связанные с проектированием новшества (они необходимы как для разрабатываемых инноваций так и для используемых, то есть уже прошедших апробацию в практике): формулирование проблемы, на решение которой направлена инновация; постановка цели; осмысление научной идеи, лежащей в ее основе; осознание сущности инновации; разработка показателей оценки качественно нового результата; разработка, в случае необходимости, программы эксперта; прогнозирование возможных негативных последствий и определение путей их преодоления; прогнозирование возможных проблем, некоторые могут возникнуть на пути освоения новшества.

3. Действия, связанные непосредственно с освоением: освоение инноваций (единичное, локальное); апробация инноваций другими участниками педагогического процесса; отслеживание (мониторинг) изменений опытно-экспериментальной работы.

4. Действия, связанные с обобщением опыта: анализ и выявление факторов причин, обеспечивших (или не обеспечивших) новый качественный результат, разработка рекомендаций по использованию опыта в массовой практике.

5. Действия, связанные с распространением и использованием инноваций (собственно реализация в широкой педагогической практике): осознание собственных проблем и возможностей; обоснование способов решения - этих проблем; выбор имеющихся инноваций на основе соотнесения их с собственными возможностями; определение условий, которые необходимы для реализации инноваций; проектирование (разработка) инновации для конкретной педагогической ситуации (определение проблемы, цели, осознание научной идеи, лежащей в основе инновации, разработка ее содержания применительно к собственной практике, определение показателей оценки результата; реализация в собственной практике; соотнесение своих результатов деятельности по использованию инноваций с полученными в эксперименте; рефлексия; включение новой технологии в целостный образовательный процесс.

Приведенная типология действий не исчерпывает все возможные их типы, формы проявления. Данный подход к структуре инновационной деятельности может быть использован при разработке программ развития педагогов.

Литература:

1. Послание Президента РК народу Казахстана от 27 января 2012 года // Казахстанская

права от 28 января 2012 года.

2. Выготский Л.С. Психология. - М., 2000.с.123-124.

3. Леонтьев А.Н. Развитие высших форм запоминания // Хрестоматия по общей психологии. Психология памяти./ под. Ред. Гиппенрейтер Ю.Б., Романова В.Я. - М.1974., 2000.

4. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. - М, 1946, Сп-б, 2001

5. Минжанов Н.А. Психолого-педагогические условия реализации инновационных технологий в учебных заведениях МВД Республики Казахстан. Кредитная система образования и дистанционное обучение: проблемы организации учебного процесса: Сб.науч. тр. (по материалам респ. Науч.-теор. Конф.). - Караганда: Изд-во Типография "Досжан", ТОО "Кент-ЛТД",...2007. с. 237-242.

6. Минжанов Н.А., Ертысбаева Г.Н. При-

менение инновационных технологий в юридических вузах. Проблемы и перспективы развития юридического образования в условиях модернизации национальной системы образования. Материалы республиканской научно-практической конференции. Караганда: Карагандинский юридический институт МВД РК им. Б.Бейсенова, 2007. с. 76-79.

7. Ертысбаева Г.Н. Использование новых технологий при подготовке следователя в вузах МВД РК. Использование информационных и инновационных технологий в процессе обучения. Материалы межд. научно-практ. конф. - Караганда: КарЮИ МВД РК. им. Б.Бейсенова, 2008. с.3-5.

8. Минжанов Н.А., Лобынцева Л.А. Информационные технологии в образовательном процессе учебных заведений МВД РК. - Караганда: Научное издание. Изд-во КарГУ, 2008. С. 143.

УДК:338.24

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Давлетбаева Н. Б., к.э.н., доцент
Карагандинский государственный
технический университет*

В качестве целей стратегического менеджмента выступают разработка, направление и мобилизация инновационных возможностей наукоемкого предприятия в отношении задач, обеспечивающих наибольшую ценность для заинтересованных лиц компании [1, 2, 3, 4].

В идеале стратегический менеджмент начинается с понимания миссии и позиции компании в окружающей внешней среде. На основе миссии определяется траектория перемещения

компании и составляется план реализации. Взяв в качестве исходно точки родовую модель бизнес-процессов в её предельно агрегированном варианте, то есть на уровне бизнес-единицы или корпоративном уровне, стратегический менеджмент должен установить цели компании таким образом, чтобы оптимальная чистая стоимость создавалась при помощи ресурсов и возможностей наиболее эффективным и производительным способом (рис. 1).



Рисунок 1 - Стратегическое управление инновациями с учетом различных входных и выходных составляющих бизнес-процесса

В идеале стратегический менеджмент начинается с понимания миссии и позиции компании в окружающей внешней среде. На основе миссии определяется траектория перемещения компании и составляется план реализации. Способности компании определяются вспомогательными факторами бизнес-процесса, а именно инструментами (включая физические системы), знаниями, навыками и умениями, организационной структурой, системами управления и ценностями. По своей сути это идентично четырем координатам, определенным Дороти Леонард-Бартон (Dorothy Leonard Barton, 1995).

В идеале траектория основывается на более или менее общей модели будущего бизнеса.

Она должна быть общей не только для сотрудников организации, но и, по возможности, как можно ближе отражать реальную ситуацию.

Стратегический менеджмент состоит из ряда видов деятельности, таких, как:

- осуществление мониторинга трендов в окружающей среде и их анализ, определение или уточнение миссии компании;
- разработка или уточнение бизнес-модели, которая более всего соответствует миссии, способностям, характеристикам и стратегическим целям компании;
- выбор комбинаций технология-продукт-рынок (technology-product-market) (TPM) и распределение ресурсов для этих комбинаций, то есть управление портфелем и формулирование или уточнение бизнес-моделей и бизнес-целей для комбинаций TPM;
- планирование траектории перехода от текущего портфеля к наиболее желаемому портфелю в будущем - составление очередной карты маршрута;
- контролирование разработок - стратегический контроль.

В неустойчивых средах стратегическое планирование из-за предсказуемости рынков реализовать трудно. Характерным для подобных сред является тот факт, что малозначимые события

могут привести к серьезным последствиям. Таким образом, операционные решения, например о разработке продукции и её архитектуре могут иметь в будущем значительные последствия.

В этих условиях важно особенно тщательно отыскивать слабые сигналы, интерпретировать их правильно и, по возможности, как можно раньше. Они часто наблюдаются вначале на операционном уровне теми сотрудниками, которые находятся в тесном контакте с основными параметрами внешней среды, например, торговыми представителями и маркетологами, инженерами и проектировщиками, менеджерами предприятия, сотрудниками отдела кадров и т.п. Использование динамического моделирования бизнеса может помочь интерпретировать слабые сигналы быстрее, чем каким-либо иным возможным способом, поскольку анализ чувствительности может показать, какие параметры влияют сильнее всего на работу модели, и позволяет выявить расхождение между результатами модели и реальностью, что может стимулировать проведение анализа причин этих отклонений уже на первом этапе. Динамическое моделирование бизнеса на всех уровнях компании (стратегическом и операционном) помогает передавать сигналы быстрее и с меньшими искажениями. Тем самым мониторинг окружающей среды и её анализ становятся постоянным занятием для всей компании.

В таблице 1 в обобщенном виде показано влияние нелинейных механизмов на факторы, имеющие отношение к стратегическому планированию. Факторами, которые мы учтем в нашем анализе, являются:

- инновационность;
- рост;
- гибкость;
- качество;
- скорость;
- издержки;
- риск.

Первые три элемента определяют общую форму любого стратегического плана. Последние четыре могут использоваться на уровне операций.

Таблица 1 - Нелинейные механизмы и их влияние на факторы, имеющие отношение к стратегическому планированию

Нелинейные механизмы	Инновационность	Рост	Гибкость	Качество	Скорость	Издержки	Риск
«Петли ограничения»	-	-	-				
«Механизмы заперения»			-		-		
Временные издержки			-	-	-		-
Механизмы отбора				+		+	+
Механизмы создания инноваций и внесения в них корректив	+		+				
«Петли взаимного усиления»		+		+	+	+	-

Ключ: "+" - положительный эффект;
 "-" - отрицательный эффект.

Одна из первых целей стратегического менеджмента состоит в определении пределов, в которых действуют различные части бизнес-системы. Технология, рынки, право и экономика определяют пределы бизнеса, в то время как пределы этих элементов указывают, какие возможности существуют для инноваций, и участки, где необходимы новые прорывы в технологии или их приложениях. Таким образом, основой стратегического планирования является анализ цикла жизни технологий, продуктов и рынков.

Из-за существования взаимосвязи между различными типами технологий, используя анализ влияний, можно выявить основные из них, на которых целесообразно сконцентрировать усилия, связанные с разработкой. Когда технологические ограничения устранить нельзя, лучше отказаться от применяемой технологии, передать часть функций внешним структурам или с кем-то объединиться для их выполнения.

Другим способом отыскания источников инноваций является анализ участков с высокой изменчивостью. Традиционно они могут быть найдены в научных технологических исследовательских центрах, но есть и другие варианты, такие, как рыночные секторы, на которых инновации занимают центральные позиции, например военный сектор, а также новые технические инфраструктурные системы, такие, как Интернет. Кроме того, определяют и особые заказчики, которые могут стать первыми пользователями и попасть в сферу анализа.

Стратегический менеджмент должен сфокусироваться на выявлении таких источников инноваций и привязать их к процессам, происходящим в ходе разработки новых видов бизнеса. Это может быть сделано либо за счет инкорпорирования их в одной или в другой форме или за счет партнерства.

В данном контексте следует отметить следующее. В прошлом небольшие инновационные компании приобретались более крупными структурами бизнеса с целью увеличения инновационности поглощающей компании. В ряде случаев такие ожидания не оправдались, поскольку большое число правил, которые более крупные компании накладывали на поглощенные структуры, убивали все инициативы, в результате чего творческие люди из них уходили. Таким образом, необходимо сохранять творческую атмосферу, учитывать оригинальные идеи и обеспечивать свободу экспериментирования. Это может означать, что иногда некоторые общие знания о технологиях, рынках и заказчиках должны игнорироваться.

Кауффман (Kauffman, 1995) назвал это "логикой заплаток". Он показал в своем анализе имитаций, что эволюция системы, состоящей из ряда подсистем, проходит быстрее,

когда эти подсистемы слабо связаны друг с другом и могут отыскать для себя оптимальный путь быстрее, чем под влиянием сил совместной эволюции, когда различные подсистемы слишком сильно влияют на эволюции друг друга. Урок, который Кауффман усвоил, заключается в том, что на гибкость и скорость разработок положительный эффект может оказать разбиение организации на отдельные подразделения и стандартизация продуктов. Мы можем здесь добавить, что похожий эффект на скорость разработок может оказать их разбиение на этапы, отделенные друг от друга промежуточными отчетами. Оказывается, для того, чтобы существовали возможности для изменений и экспериментов, необходима некоторая изолированность источников инноваций и основных видов деятельности компаний.

Важным аспектом стратегического менеджмента является способ преобразования инновации в рост. Стратегии роста должны базироваться на создании благоприятных "петель", в которых создание ценности для различных заинтересованных лиц занимает центральное место.

Разработки новых технологий, приложений, рынков и организационных структур будут успешными только тогда, когда они связаны с созданием чистой стоимости для потребителя. Рост означает, что в одной или большем числе "петель взаимного усиления" процессов, происходящих в ходе разработки новых видов продукции и бизнеса, процессы создания чистой стоимости для заказчиков, акционеров, поставщиков и сотрудников являются взаимосвязанными. Например, "петля" "увеличение рыночной доли - экономия на масштабах - уменьшение издержек - снижение цен" повышает чистую стоимость также, как "петля" "увеличение рыночной доли - экономия на масштабах - перемещения по кривой опыта - снижение издержек и/или повышение качества - увеличение чистой стоимости - рост рыночной доли" (рис. 2).

Другая "петля взаимного усиления" связывает создание стоимости и других заинтересованных лиц - акционеров. Эта "петля" состоит из инноваций, увеличенных объемов продаж, более высоких доходов акционеров, снижения стоимости денег, растущих инвестиций в инновационные проекты и снова увеличенных объемов продаж. Следующая важная "петля взаимного усиления" проявляется в том, что инновационные компании привлекают творческих сотрудников. Такие компании могут нанимать творчески мыслящих людей, предлагая им более высокую заработную плату, что в свою очередь делает подобные компании ещё более инновационными, и цепочка продолжает работать дальше.

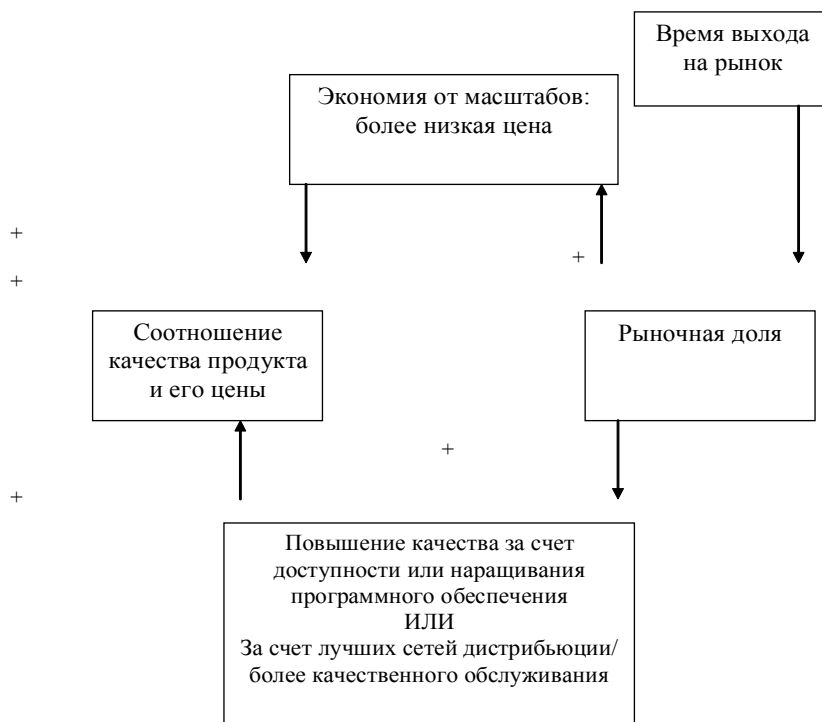


Рисунок 2 - Время выхода на рынок и влияние "петель взаимного усиления", связанных с рыночной долей

Таким образом, глобальная "петля взаимного усиления" (показанная на рис. 3) состоит из ряда небольших "петель взаимного усиления".

Однако, как мы выяснили раньше, "деревья не растут до небес". Другими словами, существуют "естественные" пределы роста. Если мы будем знать о них, то сможем или устранить или хотя бы отодвинуть некоторые из них. Тем самым рост может быть продолжен. Ограничения доля роста могут быть связаны с потенциалом рынка. Их можно ослабить, разработав другие рынки в других регионах, другие приложения, другие каналы дистрибуции, определив другие сегменты рынков и т.п.

Варианты для дальнейшего развития могут зависеть от степени гибкости компании.

Степень гибкости в значительной степени зависит от "механизмов заперения", действующих на основе технологии, организационной структуры и инвестиций в предприятие. Наличие такого механизма означает, что возникают дополнительные расходы, препятствующие переходу к другому партнеру. Большей частью подобные расходы являются финансовыми, но иногда они могут быть и психологическими. Доверие и воспринимаемые риски могут ограничить переход в столь же значительной степени, как и отсутствие необходимых для этого денег. Так, теоретические модели могут сузить границы нашего видения и тем самым повлиять на решение о переходе к другому партнеру. Одним из результатов будет синдром "это изобретено не здесь".

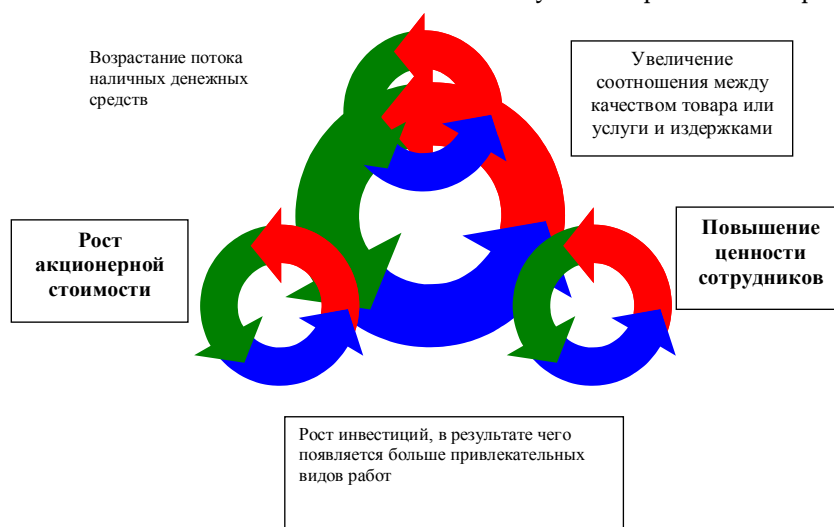


Рисунок 3 - Цикл роста как "петля взаимного усиления", состоящая из ряда небольших "петель взаимного усиления"

Однако расходы на смену партнера для других заинтересованных лиц компании могут быть выгодными. Это может расширить их полезность не только за счет поддержания или увеличения акционерной стоимости компании. "Эффект запираания", который другие заинтересованные лица могут породить, когда они выступают против решений, принятых менеджерами, имеет противоположное влияние. Такой "механизм запираания" снижает гибкость и по другим причинам, поскольку переход к другому партнеру требует много времени.

Гибкость связана с механизмами создания инноваций и внесения в них корректив. Такие механизмы могут поддерживать гибкость, которая способствует созданию новых продуктов.

Временные задержки тоже влияют на гибкость, поэтому понимание их сущности очень важно. Например, наем нового персонала и его подготовка требует много времени, что также может снизить текущую мощность, поскольку для наставничества необходимо использовать часть опытного персонала. В результате запланированные ранее стратегии могут оказаться невыполненными.

Качество, как уже обнаружилось выше, не только определяется характеристиками товара или услуги, но и, по крайней мере частично, их взаимодействиями с дополняющими товарами, услугами, а также влияниями сети. Экономисты называют такие эффекты "сетевыми факторами". Их примерами являются эффекты от доступности дополняющих товаров (компьютерная техника, программное обеспечение и услуги) или проникновение других продуктов (обычные или мобильные телефоны). Сетевые факторы могут также привести к возникновению "эффектов запираания". Например, вложив значительные средства в какое-то программное обеспечение, будет трудно перейти на другие стандарты программного обеспечения, так как это связано с большими расходами.

Таким образом, существуют динамические аспекты качества. Аналогично затраты имеют как статические, так и динамические аспекты, о которых важно знать для стратегического менеджмента. Скоростные характеристики и риски в значительной степени определяются именно динамическими аспектами.

В стратегическом менеджменте также важно обеспечить достижение правильного баланса между качеством и скоростью. Примером механизма, делающего скорость более важным параметром, является существование "петель взаимного усиления", связанных с рыночной долей.

Знание о существовании неблагоприятных "петель" также важно, поскольку это области, от которых мы стараемся держаться подальше. Неблагоприятные "петли" действуют настолько отрицательно, что порой могут привести к краху компании. Поэтому, когда мы сталкиваемся с неблагоприятным циклом (связанным с аспектами качества, репутации, "расплавления" организационной структуры под воздействием стресса), это

похоже на ситуацию, когда врач общается с пациентом. Человек становится больным, потому что тело не может исправить негативное положение дел. Когда пациент испытывает шок, его кровяное давление становится слишком низким для того, чтобы его можно было повысить за счет увеличения скорости сердцебиения. Низкое кровяное давление приводит к меньшему потоку крови через важные органы тела. Клетки умирают, и освобождаются токсические компоненты, подавляя функции сердца. Давление крови снижается ещё больше, в результате чего поток крови к основным органам также уменьшается. В результате токсические компоненты освобождаются в большем количестве, и этот цикл продолжает раскручиваться.

Врач пытается изменить ситуацию, удалив один из элементов описанной "петли". Например, он может увеличить объем крови, ускорив кровообращение, чтобы повысить давление, так, чтобы важные органы получили нужное количество крови и кислорода.

В менеджменте мы также можем попытаться "лечить" компанию, когда она становится на вредный для себя путь, давая ей сильные "лекарства", такие, как резкое сокращение издержек. Например, в случае, когда неблагоприятная "петля" влияет на её репутацию, может быть, самым разумным будет признание ошибок и открытое их исправление. Так, при "расплавлении" организационной структуры под воздействием стресса или болезни сотрудников нам придется отложить часть проектов, перефокусировать наши усилия и ограничить темпы роста.

Понятно, что подобные действия не могут являться частью управленческой практики в обычных условиях, а должны использоваться исключительно для того, чтобы разорвать неблагоприятную "петлю". Также ясно, что меры, связанные с сокращением издержек, не должны касаться процессов, происходящих в ходе разработки новых видов продукции и бизнеса.

Ряд авторов рекомендуют применять для процессов, происходящих в ходе разработки новых видов продукции и бизнеса, родовые стратегии. В этом отношении хорошо известны стратегии Майкла Портера (Michael Porter, 1985). Он выделяет четыре стратегии на основе двух основных координат, одна из которых - сфокусированность и диверсификация, а другая - различие между издержками и качеством. Другие авторы также предлагают простые правила, следуя которым, можно выйти на разработку успешно действующих стратегий. Однако в этой книге мы не будем следовать данным путем, так как верим, что единственной успешной стратегией, обеспечивающей устойчивое конкурентное преимущество, является следующий набор факторов: постоянные инновационные технологии, приложения, рынки и организационная структура. Как только успешные стратегии кодифицируются в правилах и формализованных подходах, они перестают быть инновационными, поскольку их легко можно имитировать и больше не обеспечивают успеха.

Мы полагаем, что более важно понять ваш

бизнес глубже, чем конкуренты, и, основываясь на этом понимании, можно разработать новые инновационные стратегии и провести их предварительное тестирование при помощи динамического моделирования бизнеса.

Литература:

1. Феликс Янсен. Эпоха инноваций: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 308 с.

2. Высокотехнологичные предприятия в эпоху глобализации / И.В. Иванов и др. - М.: Альпина Паблишер, 2003. - 416 с.

3. Савченко А.Ю. Управление нововведениями: вопросы теории и практики (на примере предприятий отрасли машиностроения Республики Казахстан). - Павлодар: НПФ "ЭКО", 2002. - 152 с.

4. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. - М.: ТЕИС, 2003. - 236 с.

УДК:339.9

ИННОВАЦИИ И КОНКУРЕНЦИЯ НА МИРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЫНКАХ

Замбинова Г.К.,

*к.э.н., доцент кафедры "Экономики и менеджмента",
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г. Караганда.*

Конкуренция - одна из главных черт рыночного хозяйства. В условиях усиливающегося процесса глобализации и интернационализации проблемы международной конкуренции выходят на первый план. Большинство стран мира обеспечивают повышение своей товарной конкурентоспособности за счет использования инноваций, разработки высокотехнологичных продуктов, создание которых невозможно без развития научно-технического потенциала. С 2003 года Казахстан приступил к реализации Стратегии индустриально-инновационного развития, одной из задач которой является включение в мировые научно-технические и инновационные процессы.

Развитие высокотехнологичных отраслей промышленности, связанных с использованием наукоемких технологий, в современных условиях определяет общую ситуацию на мировом рынке технологий и место стран в мировом хозяйстве. Общий объем мирового рынка продукции наукоемких отраслей составляет примерно 2,5-3 трлн.долл. в год. В современном развитии мировой экономики сложилась устойчивая тенденция опережающего роста обрабатывающих отраслей, производящих наукоемкую продукцию. Так, за период 2006-2009 гг. объемы продаж обрабатывающей промышленности основных индустриальных стран в сопоставимых ценах выросли на 50%, тогда как высокотехнологичный сектор - на 137%. Соответственно, его доля в структуре обрабатывающей промышленности увеличилась с 7,6 до 12%. По экспертным оценкам, в 2006-2009 гг. в США и некоторых странах Западной Европы 15-25% прироста ВВП происходило за счет опережающего роста высокотехнологичной промышленности. В таких странах, как США и Япония, прирост национального дохода на 65-80% достигается

за счет научно-технической сферы. В целом объем мирового рынка наукоемкой продукции сегодня оценивается в 2,5 трлн. долл. и превосходит сырьевые и энергетические.

Разработка новых технологий и товаров является, как правило, результатом систематических инвестиций в НИОКР, ведется практически исключительно в странах ОЭСР с высокими доходами и в ограниченном количестве стран Азии и Латинской Америки. В странах ОЭСР, где проживает 14% мирового населения, зарегистрировано 86% патентных заявок, по данным во всем мире. Эти страны ассигнуют на НИОКР больше средств в абсолютном и относительном выражении: в среднем 2,4% своего ВВП по сравнению с 0,22% в Казахстане. Так, в США этот показатель составляет 2,6%, Швеции-3,8%, Кореи-2,8%.

Прибыльность наукоемких производств на всех этапах их становления выше, чем в отраслях с консервативным типом развития. Характерная черта самых крупных и преуспевающих наукоемких производств - большая часть их продукции предназначена для удовлетворения потребностей широких слоев населения. Отсюда и высокие показатели рентабельности (как известно, в среднем в мировой экономике нормальным считается уровень рентабельности к инвестиционному капиталу в размере 7-8%). В Докладе о развитии человека за 2001 год отмечается, что в мировой индустрии лидирующие позиции по уровню рентабельности свыше 15% к инвестиционному капиталу занимают фармацевтические компании. Среди 50 лидирующих компаний лидируют те, которые в основном производят продукцию, соответствующую новейшему технологическому укладу (пятому или шестому по существующей хронологии).

Развитие международного разделения тру-

да привело к определенной специализации стран на мировой арене в зависимости от степени конкурентоспособности той или иной отрасли. В частности, в США наиболее конкурентоспособными отраслями являются авиационная и аэрокосмическая, уникальное машиностроение, автомобилестроение, производство суперкомпьютеров и разработка программного обеспечения. Среди основных отраслей промышленности Японии наиболее конкурентоспособны на мировом рынке - электронная и электротехническая, автомобильная, судостроение, станкостроение (включая роботостроение) и др. Новые индустриальные страны Азии (Республика Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Малайзия, Таиланд) создали конкурентоспособные отрасли по производству товаров массового потребления (одежда, обувь, бытовая электроника и др.), а также наукоемких изделий (электронные компоненты, персональные компьютеры, микро-ЭВМ, периферийное оборудование и др.) и все успешнее конкурируют с аналогичной продукцией Японии и стран Западной Европы.

Наибольшим научно-техническим и технологическим потенциалом располагают пять стран - США, Япония, ФРГ, Франция и Великобритания. К лидерам в области высоких технологий приближаются новые индустриальные государства Азиатско-Тихоокеанского региона. Семь наиболее развитых стран контролируют 80% мирового рынка высоких технологий, на котором постоянно ведется жесткая конкурентная борьба.

В основе существующей на сегодняшний день в мире иерархии на рынке технологий лежит развитая система финансирования и продвижения инноваций на рынок. В этой системе можно выделить три основных субъекта: государства, венчурные компании и транснациональные корпорации. В современном мире ТНК являются важнейшими субъектами НИОКР. Это обусловлено несколькими причинами. Во-первых, ТНК во многих случаях являются исполнителями государственных заказов на производство продукции, в том числе в области военной промышленности. Во-вторых, ТНК используют практику поглощения мелких компаний, готовящихся к выходу на рынок с инновационным продуктом, причем риски финансовых потерь для ТНК оказываются, как правило, меньше, чем для венчурного капитала. В-третьих, крупные ТНК используют стратегические альянсы для более эффективного осуществления разработок. Они нацелены на то, чтобы минимизировать высокие исследовательские издержки, особенно на стадии, предшествующей коммерциализации, за счет более эффективного использования знаний, имеющихся у всех участников союза. Это такая форма организации научно-технической кооперации между промышленными компаниями разных стран, при которой участвующие стороны отвечают следующим требованиям:

- вносят свой вклад в получение новых научных и технологических знаний в рамках выбран-

ной для сотрудничества области или совершают обмен имеющимися у них технологиями;

- разделяют между собой все выгоды от подобного сотрудничества и пользуются правом контроля над его осуществлением;

- сохраняют полную самостоятельность и независимость, получая от партнеров только то, в чем испытывают острую потребность.

В настоящее время инновационная деятельность ТНК испытывает влияние двух процессов - интернационализации и глобализации. Появляется все больше фирм, проводящих НИОКР за пределами страны базирования. Перенос отдельных этапов НИОКР из страны базирования в принимающие страны представляет часть глобальной стратегии ТНК по интеграции инновационной деятельности, когда каждый из филиалов специализируется на разработке того направления НИОКР, в котором он наиболее компетентен.

Для большинства крупнейших ТНК мира тенденция к интернационализации их инновационной деятельности является общей, однако конкретные стратегии, применяемые японскими, американскими и европейскими фирмами, различаются. Это объясняется не только экономическими соображениями, но и приоритетами экономической политики страны базирования материнской ТНК.

ТНК оказывают доминирующее влияние на географию мирового производства инноваций за счет контроля над перемещением основных компонентов, необходимых для осуществления инновационных проектов: венчурного капитала, высококвалифицированных кадров, новых идей и разработок. Таким образом, инновационная деятельность, осуществляемая ТНК, оказывает значительное влияние на конкурентоспособность стран в системе мирового хозяйства, определяя лидирующее положение одних и отставание других. В частности, так называемые "де-факто стандарты" оказывают негативное влияние, создавая практически непреодолимые препятствия для выхода на рынок новых производителей, позволяют своим владельцам занимать фактически монопольное положение на рынке.

Интернационализация инновационной деятельности ТНК, путем создания заграничных лабораторий, может оказать и положительное влияние на конкурентоспособность принимающих стран. В качестве преимуществ можно рассматривать возможный приток венчурного капитала в страну, расширение научно-технического потенциала принимающей страны и повышение ее конкурентоспособности на международной арене. За счет доступа к информационным ресурсам других стран ТНК позволяют стране базирования приобретать новые знания и технологии, а так же продлевать срок жизни и повышать отдачу от собственных инновационных технологий. Однако важнейшим фактором приобретения и создания новых знаний за границей является приобретение результатов инновационной деятельности.

Утвердившаяся в последние десятилетия концепция устойчивого экономического роста предполагает неразрывное сочетание экономической и экологической политики. По существу, речь идет о новой модели экономического развития, соответствующих техно-логических возможностях развития стран и формировании основных инновационных контуров начала XXI века. Среди них: информационные и телекоммуникационные технологии, медицина и здравоохранение, защита окружающей среды. Эти направления в современном мире опираются на высокий уровень потребительского спроса и государственной поддержки и обеспечены большим количеством прикладных и фундаментальных исследований.

При формировании сектора наукоемких производств необходимо принимать во внимание особенности конкуренции на рынке наукоемкой высокотехнологичной продукции. В последние годы в Казахстане все больше внимания уделяется развитию малого бизнеса, в том числе и в инновационной сфере. Однако малый бизнес можно рассматривать как благоприятное стартовое условие для развития инновационных процессов, но не как альтернативу крупному бизнесу, учитывая финансовые преимущества крупного бизнеса и складывающиеся тенденции глобализации. Учитывая доминирующие на рынке тенденции, необходимо инициировать процесс формирования корпоративных структур в отечественном высокотехнологическом секторе.

Несмотря на объективное наличие конкурентных преимуществ и достаточно развитый научный потенциал отечественные инноваторы не могут реализовать свой потенциал на международном и внутреннем рынке во многом по причине неэффективного построения систем финансирования разработок, начиная с самых ранних его стадий, и тем более стадий коммерческого освоения и расширения выпуска.

Процесс формирования наукоемких производств получит развитие в том случае, если он выйдет за рамки сугубо государственных интересов, и станет объектом интереса для частного капитала. Однако, в нынешних условиях развитие наукоемких производств наталкивается на серьезные финансовые ограничения как со стороны государства, так и частного капитала.

Литература:

1. Орешенков А.А. Формирование инновационных систем в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Материалы международного форума "Инновационные технологии и системы". - Минск: ГУ "БелИСА", 2010 - 156 с.
2. Баженова В., Пивоваров Н. Государственное регулирование инновационно-технологического развития в современных условиях. - Улан-Удэ, ВСГТУ, 2009 - 200с.
3. Статистический ежегодник Казахстана. /Под ред. Султанова Б.- Алматы, 2006 - 488с.

УДК:339.9

ИМИТАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКСПАНСИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Осики Ю.И.,

*к.т.н., доцент, старший научный сотрудник НИИ НЭСА
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г. Караганда*

Экспансия - широко распространенный термин, понятный в обиходном сознании. Его распространение простирается в большей степени на политическую сферу, а в экономике это явление изучается реже. Автор пока единственной в русскоязычной литературе монографии по экономической экспансии Б.Н.Шапталов предполагает, что "для большинства людей, живших в советские времена, экспансия, вероятно, носит негативный оттенок, ассоциируясь с "империалистической агрессией" [1, с. 4]. Происходит этот термин от латинского "expansion" - расширение. Далее упомянутый автор отмечает, что "хотя экономическая экспансия пронизывает всю мировую экономику и от экспансионистов в немалой степени зависит жизнедеятельность почти любого общества, этому явлению, его закономерностям, природе феномена, по крайней мере в нашей стране (имеется в виду Россия - Ю.О.) почему-то не посвя-

щено ни одной аналитической работы. Экономическую экспансию чаще всего относят к самоочевидным явлениям, уравнивая ее с конкуренцией. На деле же конкуренция - одно из свойств экономической экспансии и во многом размах и проявление конкурентной борьбы среди игроков рынка определяется их стремлением к экспансионистскому захвату наибольшей доли рынка" [1, с. 4].

Далее Б.Н.Шапталов приводит два весомых аргумента, свидетельствующие о том, что понятие экспансии шире, чем понятие конкуренции.

1. Понятие "игрок рынка" с точки зрения конкуренции распространяется только на производителей и поставщиков товаров и услуг, тогда как экономическими экспансионистами могут быть институты, не имеющие собственного производства, тем не менее активно воздействующие на рынки, например государства.

2. Отталкиваясь от определения в эконо-

мическом слове экономической экспансии как "расширения экономического влияния страны, концерна, фирм посредством вытеснения других стран, фирм, захвата рынков, приобретения ресурсных источников", можно заключить, что экономическая экспансия появилась раньше - до складывания развитых форм конкуренции - еще во времена античности, когда древние греки и финикийцы, решая проблему снабжения своих полисов продовольствием, стали основывать первые колонии на чужих берегах. Экономическая экспансия не всегда есть вытеснение конкурентов - их может и не быть на данной территории, как не было вплоть до конца XIX века европейских и американских фирм в Африке или в Индокитае [1, с. 4-5].

М. Портер считает: единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности на уровне страны - это продуктивность использования ресурсов [2, с. 24]. "Что необходимо рационально использовать свои ресурсы - очевидно, и это заявление не дает ключа к решению проблемы - рассуждает далее Б.Н. Шапталов. - Как показывает мировая практика преуспевающих государств, конкурентоспособность практически любой страны решается не только за счет эффективного использования своих возможностей, но и на путях подключения к чужим ресурсам. Этот способ решения внутренних проблем за счет внешних источников выражается в экспорте капитала, выносе части своего производства за рубеж, скупке активов компаний в других странах и т.п."

При рассмотрении экономической экспансии применительно к постсоветским странам необходимо ответить на вопрос, в каких формах лучше задействовать экспансионистский потенциал, чтобы сокращать разрыв между развивающимися странами и странами с трансформирующейся экономикой, с одной стороны, и высокоразвитыми странами, с другой стороны? Логика здравого смысла подсказывает, что нужно развивать экономику на основе "хайтек" - современных достижений науки и техники, внедрения инноваций, что позволяет получать более высокую добавленную стоимость при реализации по сравнению с реализацией традиционной промышленной и сельскохозяйственной продукции. Однако мировой опыт подсказывает нам и то, что на проведение исследований и опытно-конструкторских работ по созданию инновационной продукции, а затем продвижение ее на рынок, нужны огромные средства, которых зачастую нет у развивающихся стран.

Как отмечает А. Кошанов, "ведущие страны мира сегодня ориентируются на пятый (сетевой, информационный) технологический уклад" [3, с. 154]. В соответствии с программой индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 гг. определены пять приоритетов научно-технологического развития республики. Это информационные и космические технологии, нанотехнологии и новые материалы, био-

технологии, ядерные и технологии возобновляемой энергетики, новые технологии для углеводородного и горно-металлургического секторов и связанных с ними сервисных отраслей.

Кратко рассмотрим, как это выглядит в контексте мировых научных финансовых ресурсов. Прогнозная цифра мировых расходов на НИОКР в 2011 году составляла \$1,2 триллиона. В мире сложились 4 главных центра научного прогресса - США (35% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности или около \$400 млрд), Европейский Союз (24%), Япония и Китай (примерно по 12%), На долю Российской Федерации приходится менее 2% мировых расходов на эти цели по паритету покупательной способности и 1% по обменному курсу [4]. Цифры по Казахстану - примерно \$280 млн. на 2012 г., что составляет 0,023% от мирового объема [5]. Если принять во внимание расходы на НИОКР частных зарубежных корпораций, то некоторые из них (например, авиаконцерна Boeing) сопоставимы с государственным бюджетом РК.

Из этих данных становится очевидным, что конкурировать по НИОКР на мировой арене казахстанской науке более чем затруднительно хотя бы по одному из декларируемых программой направлений.

Поэтому целесообразно обратить пристальное внимание на постоянную спутницу инноваций - имитацию. Имитация не только важна для выживания и процветания современной экономики, но и жизненно необходима для эффективной реализации инновации как таковой.

Под имитацией подразумевается копирование, воспроизведение или повторение инновации или новшества. Предметом копирования может быть продукт, процесс, процедура или бизнес-модель. Имитация может производиться по принципу "как есть" или представлять собой изменение или адаптацию оригинала. Она может варьировать от точной копии до заимствования идеи, может колебаться между интуитивным подражанием и полным (или подлинным) копированием. Имитация рассматривается как стратегия, не просто согласующаяся с инновацией, но необходимая для концентрации и эффективного использования инновационных способностей [6, С. 16]. При этом упомянутый выше автор исключает из этой сферы пиратство или производство подделок.

Современная экономика продолжает расти и создает больше потенциальных инвесторов, больше конкурирующих сообществ, больше инноваций, доступных для заимствования, и больше стимулов для адаптации и поддержания инноваций, поскольку те, кто не способен на это, могут исчезнуть под давлением конкурентов [7]. Глобализация производит аналогичный эффект, резко увеличивая число и разнообразность участников рынков, разрушая олигополии, формировавшиеся в течение десятилетий.

Чтобы убедиться в этой тенденции, достаточно проанализировать автомобильный рынок США в ретроспективе. Как отмечает О. Шенкар, когда-то его лидерами были компании Большой тройки (General Motors, Ford, Chrysler), но сегодня он представляет собой разрозненную мозаику из десятков компаний, число которых растет. Японские производители, первоначально занимавшие самый дешевый сегмент, твердо укрепились в сегменте премиум и во то же время сохраняют сильные позиции в средней и низкой ценовой категории. По тому же пути следуют южнокорейские бренды. Новички типа китайской Chery и французский Peugeot успешно пополняют ряды конкурентов. Особенно наглядна имитация китайских автопроизводителей: схожесть с моделями западных марок отмечают как специалисты автопрома, так и автолюбители.

В фармацевтической промышленности выделяются Китай и Индия, на мировом рынке функционируют в общей сложности более 20 тыс. фирм этих стран. Можно сказать, что эти фирмы - уже имитаторы имитаторов, так как они представляют реальную угрозу не только для инноваторов, но и для существующих лидеров рынка дженериков. Уже упомянутый Китай успешно копирует большие коммерческие реактивные самолеты. Примеры можно продолжить.

Новые игроки из развивающихся стран во многом полагаются на имитацию, чтобы компенсировать недостаток капитала и ноу-хау. Экономия, которой они достигают, минуя НИ-ОКР и применяя технологии предыдущих поколений к новым рынкам и компаниям, имеет важнейшее значение для их конкурентного преимущества. Так, за последние 20 лет страны Юго-Восточной Азии увеличили свою долю добавленной стоимости от производства товаров более, чем в 4 раза.

Так уж устроены компании, что для инновации предусмотрен специальный процесс, для имитации ничего такого нет. Почти полвека назад Теодор Левитт писал о необходимости развивать имитационные стратегии [6]. Но и в наши дни даже компании с отличным менеджментом, уделяющие большое внимание инновациям, зачастую осуществляют имитацию как слепую реакцию на действия других. Трудно найти компанию, обладающую имитационной стратегией. Речь не идет о нарушении государственных или международных законов. Перенимая опыт великого комбинатора по имени Остап Сулейман Берта Мария Бендер-Бей, который знал "400+1 относительно честных способов освобождения ближних своих от излишних денег", можно сказать, что имитаторы знают множество законных способов имитации, позволяющих отнимать деньги у авторов инноваций в свою пользу.

По большому счету, инновации приносят на порядки меньше доходов, чем имитации: конкретные примеры и количественных доказа-

тельств этому более чем достаточно в книге уже упоминаемого О. Шенкара [6] со строгими библиографическими ссылками. Да и мировой опыт свидетельствует об этом. Несмотря на это, роль фирм, находящихся на вторых ролях и использующих имитацию, их стратегии недооцениваются и не находят должного отражения в научной, учебной и производственной практической литературе.

Если в экономике и менеджменте прочно закрепился военный термин стратегия, то пора идти дальше и открыто признать и воспринимать, что маркетинговые войны, экспансия фирм, корпораций и государств, протекционизм, а также имитация продуктов, процессов и технологий не носят ни отрицательного ни положительного морально-этического оттенка. Это объективные экономические процессы практически на всех уровнях субъектов экономической деятельности, и к ним нужно адаптироваться, их нужно исследовать, планировать и прогнозировать, выводя из "тени", как любые другие процессы, необходимые для эффективного социально-экономического бытия. Их нужно использовать максимально. Как отметил А. Кошанов, "с позиции экономики догоняющего развития, для стран с богатыми ресурсными возможностями и высоким интеллектуальным потенциалом стратегическая роль науки, научно-технологического прогресса должна заключаться в обеспечении относительно самостоятельного инновационного развития в сочетании с заимствованием технологий у передовых стран" [3, с. 155]. Другими словами, необходимы взвешенный протекционизм, инновационная и имитационная хозяйственно-экономическая деятельность.

Представляется целесообразным научному сообществу в целом, и развивающихся стран в особенности, наряду с инновационными стратегиями систематически исследовать теорию и практику имитации, имитационные стратегии; наряду с инновационным менеджментом развивать во взаимосвязи с ним имитационный менеджмент - вначале как научное направление, а затем как учебную дисциплину и руководство к практической деятельности.

Литература

1. Шапталов Б.Н. Экономическая экспансия. Теория и практика обретения национального богатства. - М.: Экономика, 2008. - 317 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 454 с.
3. Кошанов А. Национальные экономические интересы и отношения собственности. - Алматы: ИД "Эксклюзив", 2009. - 536 с.
4. Доклад директора Института США и Канады РАН, член-корреспондента РАН Рогова С.М. на заседании Президиума РАН 16 марта 2010 г. <http://www.iskran.ru/news.php?id=91>
5. Казахстан увеличил финансирование

науки в 2012г до 42 млрд тенге. <http://www.zakon.kz/4474005-kazakhstan-uvlichil-finansirovanie.html>

6. Шенкар О. Имитаторы: Как компании

заимствуют и перерабатывают чужие идеи. М.: Альпина Паблишерз, 2011. - 209 с.

7. Diamond J. Guns, germs and steel. New York: Norton; Westney, D.E. 1987.

УДК:339.9

УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СТРАН СНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Воронина Т.В.

к.э.н., доцент кафедры мировой экономики и международных отношений Южного федерального университета, Россия

Мировой опыт развития региональной экономической интеграции свидетельствует, что успех интеграционного проекта обусловлен наличием примерно одинакового уровня интеграционных потенциалов и зрелости экономик интегрирующихся стран, совместимости их хозяйственных механизмов. Следует отметить, что последнее важнее формального равенства экономического развития. Из-за разницы интеграционных потенциалов, различий во внутренних и внешних приоритетах государств и их лидеров экономики стран-членов имеют не одинаковые возможности участвовать в интеграционном процессе, которые при углублении интеграции накапливаются и увеличивают внутреннюю неоднородность, интеграционного пространства. Данное обстоятельство особенно актуально для стран СНГ и отчасти объясняет причины усиления дезинтеграционных процессов на евразийском пространстве. К сожалению, можно констатировать, что за прошедшие два десятилетия тенденция к нарастанию социально-экономической дифференциации государств усиливается. В связи с этим целью данной статьи является анализ влияния растущей внутренней неоднородности государств и ее последствий для интеграционных процессов на пространстве СНГ.

Следует заметить, что в международной практике довольно редко встречается полное экономическое равенство среди участников интеграционных объединений. Более того, возможность международного сотрудничества стран независимо от степени их развития юридически закреплена в ст. IV ГАТТ, соглашениях ВТО. В таких условиях обостряется и актуализируется проблема соблюдения принципа суверенного равенства государств, наряду с соблюдением их национальных интересов в международном экономическом сотрудничестве.

Подчеркнем, что проблема экономического неравенства стран-партнеров по интеграции характерна не только для государств СНГ. Очень отчетливо она проявилась в самой раз-

витой интеграционной группировке - ЕС, вызвав очередную волну рецессии мировой экономики.

Причины нарастания тенденции к дифференциации внутри СНГ были обусловлены следующими факторами.

Затяжной переходный период от плановой к рыночной экономике, сопровождался значительным сокращением объема промышленного производства. Так, в период 1992-1995 годов он сокращался ежегодно в среднем на 14%. В последующие годы производство в промышленности стран СНГ стабилизировалось, и был отмечен небольшой среднегодовой прирост, который в целом по Содружеству составил в 2006-2010 годах - 2,6%. [2]

Вместе с тем, объем промышленного производства стран Содружества в 2010 году все еще был ниже уровня 1991 года на 5%. В 2010 году по сравнению с 1991 годом во всех странах СНГ значительно сократились объемы добычи угля, производства электроэнергии, химических волокон и нитей, тракторов, тканей и обуви. Некоторые продукты обрабатывающей промышленности вообще перестали производиться. Так, был прекращен выпуск химических волокон и нитей в Армении, холодильников - в Молдове и Таджикистане, стиральных машин - в Армении и Кыргызстане [2]

Претерпели изменения не только масштабы экономик стран Содружества, но и структура их промышленного производства. Практически во всех странах возросла доля добычи топливно-энергетических ресурсов и полезных ископаемых для металлургического производства при снижении доли других отраслей обрабатывающей промышленности. Удельный вес производства пищевых продуктов в Армении, Грузии, Молдове, России, Таджикистане и Узбекистане увеличился или достиг уровня 1991 года, а в Азербайджане, Беларуси, Казахстане, Кыргызстане и Украине - снизился. Структурные изменения стали, в том числе реакцией на изменившийся рыночный спрос и экономические интересы в условиях постсоветского раздельного существова-

ния стран СНГ. Причем разброс интересов и позиций по отдельным направлениям экономической политики внутри СНГ был чрезвычайно велик и ситуация долго развивалась в направлении усиления различий между странами.

Взаимный технологический интерес партнеров по Содружеству оставался вне сферы их взаимного сотрудничества и все это в условиях критического износа основных фондов, в первую очередь в базовых отраслях экономики.

Не менее важным фактором разобщенности стала сложившаяся товарная структура внешней торговли, в которой доля минерального топлива и сырья в среднем по государствам - участникам СНГ составляет более половины общего объема экспорта, к тому же некоторые страны по отдельным товарам выступают на мировых рынках конкурентами друг друга.

Быстрая либерализация импортного режима государств Содружества в отношении третьих стран в значительной степени девальвировала для участников СНГ выгоды от внутрирегиональной беспошлинной торговли и способствовала экспансии стран дальнего зарубежья на рынки СНГ.

Высокий ресурсоемкость производства, рост транспортных издержек резко снижали конкурентоспособность государств Содружества. Так, большая доля транспортной составляющей в стоимости товаров стимулировала переход на самообеспечение ресурсами. Открытие запасов энергоресурсов в Казахстане, Узбекистане привело к отказу от их импорта из России и Туркменистана.

Были сокращены посевы хлопка, льна, винограда, овощей, предназначавшиеся в прошлом для северных республик СССР, а высвободившиеся площади были переориентированы на внутренние нужды в Узбекистане, Туркменистане, Азербайджане под производство зерна, в Таджикистане и Грузии под производство картофеля, в Кыргызстане - риса.[6]

Мировой финансовый кризис способствовал усилению экономического разрыва между странами СНГ. Нетто-экспортеры энергоносителей (Россия, Азербайджан, Казахстан, Туркмения, Узбекистан) сильнее пострадали от падения мировых цен на нефть, но сумели сравнительно быстро восстановиться за счет накопленных резервов и возобновившегося роста котировок на нефтяном рынке. Нетто-импортеры энергоносителей, которые поддерживали экономический рост в том числе за счет значительного внешнего кредитования, столкнулись с ухудшением ситуации и девальвационными процессами.

Дезинтеграционным фактором является и политическая разобщенность, ориентация ряда государств СНГ на мировые экономические центры, в первую очередь ЕС, Китай и

США. Так, Украина с самого начала независимого существования демонстрирует свою европейскую ориентацию. Ее евроустремления поддержаны в последнее время ЕС подписанием соглашения о зоне свободной торговли, считая его "прочной основой для возможного завершения переговоров" по соглашению об ассоциации ЕС-Украина. Украинские власти добиваются официального закрепления "европейской перспективы" Украины. Это означало бы, что в случае достижения Украиной соответствия фундаментальным требованиям ЕС, страна вправе подать заявку на членство в эту региональную организацию.

В Молдове происходят экономические и политические реформы, направленные на осуществление желания страны вступить в состав Евросоюза, но эти реформы тормозятся высоким уровнем криминалитета, коррупции и сложной внутривнутриполитической ситуацией, нерешенной внешнеполитической проблемой с Приднестровьем.

Китай, взяв курс на расширение собственного влияния в Центральной Азии, рассматривает ее как стратегический плацдарм и потенциальный источник энергоресурсов, что подтверждается его членством в Шанхайской организации сотрудничества.

Официальные данные статистики СНГ позволяют выделить основные проблемные пункты дифференциации в уровнях развития и сформулировать ряд выводов относительно их влияния на интеграционное развитие стран СНГ.

1. Разница в масштабах экономики государств Содружества, проявилась в многократном превышении Россией остальных государств Содружества по ВВП, численности населения, продукции промышленности и сельского хозяйства. Этот факт аналитики трактуют двояко. С одной стороны, российское доминирование рассматривается как потенциальная опасность восстановления "советской империи", но с другой стороны, масштабность российских рынков делает их привлекательными для освоения и роста миграционных потоков.

Дифференциация по уровню ВВП на душу населения. Не всем странам Содружества удалось достигнуть показателей, сопоставимых с уровнем дохода в бывшем СССР, который на душу населения составлял 3498 долларов США в 1980 году и 2685 долларов в 1990 году.[10] Таблица 1 показывает динамику ВВП на душу населения стран СНГ за последние десять лет.

Как содержательно можно трактовать зафиксированные в таблице данные? Самыми благополучными странами по указанному показателю являются РФ и Казахстан и Беларусь. ВВП на душу населения в РФ и Казахстане более чем в 10 раз превышают показатели Кыргызстана, и в несколько раз выше других стран СНГ.

Таблица 1 - ВВП стран СНГ на душу населения, в долларах США [9]

Страна	2000	2003	2005	2009	2010
Армения	619	854	1565	2568	2702
Беларусь	536	1450	2931	4563	5434
Казахстан	1122	1988	3624	6741	8546
Кыргызстан	242	386	488	853	837
Молдова	279	503	768	1519	1543
Россия	1517	2680	4899	7695	9846
Украина	509	1020	1666	2187	2793

Источник: составлено по

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries?page=2>

Известно, что интеграционные группировки, состоящие из качественно различающихся национальных экономик, с растущей дифференциацией стран по уровню доходов населения, не создают условий для углубления сотрудничества в рамках действующих региональных объединений. Поэтому, региональная интеграция между странами, находящимися на разных уровнях социально-экономического развития, протекает весьма вялыми темпами, что доказывает практика интеграционного строительства на территории СНГ в предыдущие десятилетия.

Дифференциация по минимальному размеру оплаты труда, в долларовом эквиваленте в месяц к 2010 году составляла в России 145, Азербайджане и Украине - 93, Казахстане - 92, Белоруссии - 82, Армении - 79, Молдове - 50, Таджикистане - 14, а в Киргизии - 8. Следовательно, разрыв между самым высоким показателем и самым низким составляет почти 18 раз.[3] Такая ситуация создаст основу для активной трудовой миграции в более благополучные государства, при этом и страны-доноры и реципиенты Содружества уже сталкиваются как с плюсами так и с минусами от миграционных процессов.

Различия экономических потенциалов проявляется и в классификации Всемирного Банка. Таджикистан относится к наиболее бедным странам мира; к группе стран с низким уровнем дохода на душу населения относятся Республика Кыргызстан и Узбекистан. Армения, Азербайджан, Молдова, Туркменистан, Украина, Республика Беларусь образуют группу стран с доходом ниже среднего уровня. Наилучшие показатели имеют только Россия и Казахстан, что позволяет отнести их к странам с доходом выше среднего уровня, поэтому интегрирование между двумя последними государствами, становится реальным и перспективным в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства.

3. Ряд стран СНГ находятся на аграрно-индустриальной стадии развития - Кыргызстан, Таджикистан, Молдова, Туркменистан. Несмотря на то, что сельское хозяйство является основным за-

нятием населения этих стран, его доля в ВВП низкая (16,3% в Молдове, 19% в Таджикистане до 30% в Кыргызстане), что свидетельствует о невысокой эффективности агропромышленного комплекса при одновременно низкой доле промышленности, за исключением Туркменистана. В этой связи, проблема взаимодополняемости экономических механизмов в некоторых государствах СНГ, становится в практической плоскости, не реализуемой в ближайшие десятилетия.

Для большинства государств типична индустриально-аграрная ступень экономики. По удельному весу обрабатывающей промышленности в структуре их материального производства, а тем более по доле высокотехнологичных производств они существенно отстают даже от стран АСЕАН и МЕРКОСУР. Поэтому указанные страны отстают и по интеграционной зрелости.

Высокие показатели доли сферы услуг в ВВП не позволяют говорить о постиндустриальной ступени экономики Молдовы, при одновременно низком уровне городского населения - коэффициент урбанизации населения крайне низкий для Европы и составляет в Молдове лишь 47%. Страны с большой долей промышленного производства от 37% до 60%, характеризуются доминирующей ролью добывающих отраслей в структуре экономик, особенно наглядно это проявляется в Азербайджане и Казахстане.

Структура ВВП только трех государств - России, Республики Беларусь и Казахстана приближается к структуре мирового ВВП по пропорциям базовых отраслей, что обеспечивает основу для перехода к более высокой ступени интеграции от Таможенного союза через ЕЭП к Евразийскому Союзу.

4. Только Россия и Казахстан выделяются среди стран СНГ по экспорту высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта обрабатывающей промышленности, но и их доля по сравнению с аналогичными докризисными показателями в 2008 году США (27%), Китая (29%), Малайзии (40%), Филиппин (66%) слишком скромна на мировом рынке.[8] В этой связи воп-

росы совместной модернизации экономики должны стать главной задачей стран Таможенного союза и Единого экономического пространства.

5. Сильная дифференциация стран СНГ в экономическом отношении обусловлена различиями в технологических укладах. Низкая конкурентоспособность большинства обрабатывающих отраслей, способствовала формированию сырьевой, низкотехнологичной международной специализации государств Содружества. Беларусь, Казахстан, Россия, Украина находятся на четвертом-пятом технологических укладах, тогда как Таджикистан, Кыргызстан и Туркменистан, не достигли ещё третьего уровня. В силу этого, ориентировать свой экспорт на производство конкурентоспособной продукции обрабатывающих отраслей они объективно не могут.

Мировой опыт развития региональных интеграционных объединений показывает, что эффективное интегрирование начинается с третьего и четвертого технологических укладов.

6. Неравномерность развития стран СНГ в области демографии и занятости. В странах СНГ произошли структурные изменения в занятости трудоспособного населения, значительно повлиявшие на экономическое развитие. Численность населения за годы существования СНГ в одних странах росла, в других - сокращалась и в целом по Содружеству его численность сократилась более чем на 3 млн. человек. Население росло в Узбекистане, Туркменистане, Таджикистане, Азербайджане и Кыргызстане, в других государствах СНГ численность населения сократилась. Причем наблюдаемый в последние годы подъем рождаемости в странах Содружества не смог оказать значительного влияния на изменение естественного прироста населения из-за существующего высокого уровня смертности, а в ряде стран (Беларусь, Молдова, Россия, Украина) преодолеть естественную убыль населения.

Наиболее значительно сократилась численность населения на Украине - на 10,9 млн. чел. (на 19%) и в процентном соотношении в Молдавии (на 18%). В странах, где сокращается население, это ведет к структурной нехватке рабочей силы и влияет на емкость внутреннего потребительского рынка, а государства с ростом населения, испытывают демографические и миграционные проблемы. [1]

Ряд стран СНГ столкнулись с проблемой роста доли старших возрастов в структуре населения, что приводит к росту коэффициента демографической нагрузки и отрицательно влияет на пенсионную систему. Это типично для России, Украины и Республики Беларусь. Украина уже вынуждена была поднять возраст выхода на пенсию. Старение населения отрицательно влияет и на все социальные показатели независимых государств. Однако численность экономически активного населения в странах Содружества увеличилась за десять лет на 7 млн. человек. В 2000 году насчитывалось 131 млн. чел., а в 2011 - 138,5 млн. человек.[7]

В результате предпринимаемых мер в ряде стран Содружества произошло некоторое сглаживание дифференциации населения: соотношение суммарных доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных групп населения в 2009-2010 году составило в Армении 9,4 раза (в 2001 году - 26,3), Казахстане - 5,3 раза (8,8), Кыргызстане - 11,1 (17,8). В России, напротив, за указанный период дифференциация возросла с 13,9 до 16,8 раза.

Сегодня самый высокий минимальный размер оплаты труда в России (145 долларов), Азербайджане, Украине, Казахстане он составляет 92-93 доллара, а самый низкий в Кыргызстане (8 долларов). Разрыв по данному показателю в странах Содружества в 2010 году возрос в 16 раз.[3]

Неравномерность развития стран СНГ можно также проанализировать, если использовать и большее число показателей. В этом случае страны СНГ можно подразделить на четыре группы государств.

Первая группа - Таджикистан, Кыргызстан, Узбекистан, Туркменистан. Это группа стран с низкими доходами и с высокой безработицей, особенно среди молодежи. В их экономике преобладает сельское хозяйство. Лишь 26% населения Таджикистана живут в городах. Высокий удельный вес бедного населения дополняется большим внешним долгом.

Вторая группа - страны со средним доходом - Армения, Молдавия, Грузия. До в 2009 года для них характерно резкое снижение промышленного производства (из-за разрыва хозяйственных связей по поставкам сырья со странами Содружества в связи с выходом из СНГ) и, соответственно, рост удельного веса сельского хозяйства и услуг. При этом сказываются последствия межэтнических конфликтов, приведших к территориальным изменениям. Хотя и продолжается сокращение населения, но острота демографических проблем снизилась. Сохраняется значительная доля бедного населения.

Третья группа - Россия, Украина, Белоруссия - страны с относительно высоким уровнем дохода. Развитие промышленности на фоне негативной демографической ситуации, как по численности, рождаемости, так и по смертности, поддерживает безработицу на незначительном уровне.

Четвертая группа - Казахстан, Азербайджан - характеризуется преобладанием в экономике энергетического сектора, обеспечивающего основной экспорт и высокие доходы населения. Энергетический сектор в условиях перехода к рынку и интеграции в мировую экономику оказался самым востребованным и конкурентоспособным. На этот сектор делалась основная ставка по преодолению последствий мирового финансового кризиса. Демографическая ситуация в этих странах благоприятная по всем показателям.

Таким образом, проведенный анализ, позволяет сделать вывод, что состояние интеграционного потенциала стран СНГ заметно ухудшилось по сравнению с периодом начала 90-х годов, что сказалось на интенсивности связей стран Содру-

жества. По объективным и субъективным причинам СНГ не стало решающей структурой интеграции постсоветского пространства.[5]

Позиции стран СНГ на мировом рынке существенно ослабли с разрывом налаженных в советский период экономических отношений и промышленным спадом. Фактически структуры экономики и экспорта стран Содружества в 2000-х гг. сближались, все, более утрачивая взаимодополняемость и переходя в положение конкурентов, что также сильно снижало стимулы к интеграции.

Для государств Содружества характерна сырьевая структура экспорта, для переориентации которой потребуется, помимо значительного времени, объединенные усилия Содружества и огромные инвестиции.

В рамках СНГ сталкиваются две противоречивые тенденции: с одной стороны, необходимость развития взаимных торговых и инвестиционных связей, с другой стороны - политические противоречия, не позволяющие реализовать эффективные интеграционные проекты. Нарастающая дифференциация экономик обуславливает возможные варианты и специфику интеграционных процессов евразийского пространства.

Во-первых, единственно возможной представляется разносторонняя модель интеграции.

Во-вторых, экономическая фрагментация пространства СНГ не могла не привести к формированию субрегиональных группировок, с разной степенью готовности к интеграции - ЕврАзЭС, ЦАС, ГУАМ, ТС-ЕЭП и др.

В-третьих, объективное выделение стран с примерно равными экономическими потенциалами в качестве лидеров интеграции - государств Таможенного союза - Беларуси, Казахстана, России, от успеха которых будет зависеть распространение импульсов интеграции на остальные страны СНГ. Только эти три государства, с точки зрения экономики, готовы к соблюдению критериев единой макроэкономической политики с 2013 года.

В-четвертых, для других государств Содружества оптимальной формой интегрирования является первичная ступень в виде ЗСТ, которая позволяет без принятия на себя дополнительных обязательств расширять сферы сотрудничества и переформатироваться в будущем в ЗСТ+. Шаг в этом направлении уже сделан в декабре 2011 года. Большинство стран СНГ подписали Соглашение о зоне свободной торговли СНГ.

В-пятых, следует уважать мнение государств, решивших не участвовать в МЗСТ, так как интеграционное взаимодействие - это добровольный проект, требующий уступок и компромиссов стран-участниц и форсирование событий в угоду политическим интересам или давлению, будут увеличивать дистанцию между государствами и углублять дезинтеграцию. Только "основанное на равенстве, добровольности и прагматичном интересе Евразийское сообщество может стать глобальным фактором мировой экономики и политики XXI века" [4]. Лучшим аргументом за интег-

рирование в рамках СНГ станет совместная модернизация и рост конкурентоспособности экономики Таможенного союза: Беларуси, Казахстана, России, через развитие кооперационных производственных связей на новой технологической базе, внутриотраслевой специализации в рамках производств ТС, повышении доли добавленной стоимости в экспортируемой продукции ТЭК, химической и машиностроительной отраслях, что приведет к изменению структуры экспорта стран, а продукция будет приобретать все более, интернациональный характер.

Таким образом, подводя итоги, необходимо отметить, что слабый прогресс в развитии интеграционных процессов между странами СНГ в последние годы был связан с усилением экономической дифференциации, обусловленной резкими контрастами в уровне социально-экономического развития, различиями в отраслевой структуре, разной степенью реформирования (статус страны с рыночной экономикой имеют только Россия, Казахстан и Украина), обеспеченности природными ресурсами, зависимости от внешних связей и другими факторами. Для продвижения вперед Содружеству необходимо выработать адекватный механизм решения сложившихся противоречий и согласования позиций сторон, позволяющий обеспечивать выгоды каждому участнику интеграционного проекта.

Литература:

1. Вишневецкий А. Демографические вызовы нового века. Электронная версия бюллетеня Население и Общество (Демоскоп Weekly) № 139-140. - <http://www.demoscope.ru>
2. Двадцать лет Содружеству Независимых Государств. Краткий аналитический обзор. - <http://www.e-cis.info/foto/pages/19320.pdf>
3. Кротов М.И. СНГ - проблемы, опыт, перспективы.- [http://mkrotov.ru/articals / Krotov_20letSNG.pdf](http://mkrotov.ru/articals/Krotov_20letSNG.pdf)
4. Назарбаев Н. Евразийский экономический союз: теория или реальность http://www.akorda.kz/ru/speeches/articles/evraziyskiy_ekonomiceskiy_soyuz_teoriya_ili_realenoste
5. Назарбаев Н. Евразийский Союз: От идеи к истории будущего - http://www.akorda.kz/ru/speeches/articles/evraziyskiy_soyuz
6. Стратегия экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года. - <http://cis.minsk.by/page.php?id=18764>
7. <http://www.cisstat.com/rus/reliis2012-02-4.pdf>
8. The World Bank. Databank. - <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS/countries>
9. The World Bank. Databank <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries?page=2>
10. UNCTAD Handbook of Statistics 2006-2007, New York and Geneva, United Nations Conference on Trade and Development: TD/STAT.31.

АНАЛИЗ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Жаксыбаева М.И., магистр финансов, МНС НИИНЭСА

Карагандинский экономический университет

Казпотребсоюза, г. Караганда

Сегодня стоит задача - максимально эффективно использовать ресурсы накопительных пенсионных фондов для роста экономики и повышения доходов вкладчиков. Пенсионные накопления позволили осуществить массу государственных программ, реализовать уйму инвестиционных проектов.

В своем Послании народу Казахстана "Социально-экономическая модернизация - главный вектор развития Казахстана", Глава государства отметил, "...что новый этап Казахстанского пути - это новые задачи укрепления экономики, повышения благосостояния народа. В современном мире это коренной вопрос социально-экономической модернизации. Это главный вектор развития Казахстана в ближайшем десятилетии"[1].

В этой связи пенсионное обеспечение рассматривается как базовая и одна из самых важных социальных государственных гарантий стабильного развития общества, поскольку затрагивает непосредственно интересы нетрудоспособного населения, составляющего, как правило, свыше 25-30% жителей любой страны, и косвенно всего трудоспособного населения.

Основным стимулом проведения пенсионной реформы в Казахстане, начатой 1 января 1998 г. стал постсоветский экономический спад, который усугубил кризис в сфере социального обеспечения. По мере старения населения и уменьшения занятости росла доля государственных расходов в ВВП на социальную защиту неработающих. На одного пенсионера в Казахстане приходилось 2,5 работающих, в связи с этим увеличилась налоговая нагрузка на трудоспособную часть населения, что создало дефицит по текущим платежам пенсионерам. К началу пенсионной реформы образовался долг перед ними в размере 36 млрд тенге. В некоторых регионах задержки по срокам выплаты пенсий достигали десяти месяцев [2, с.5]. Существующая пенсионная система послужила основой серьезных экономических и социальных проблем. Таким образом, реформа пенсионного обеспечения стала объективной необходимостью.

Проведение пенсионных реформ является актуальным для многих стран мира. Проблемы аналогичного свойства, такие как общее старение населения, рост демографической нагрузки, разбалансировка коэффициентов, обеспечи-

вающих комфортное существование действующего пенсионного обеспечения, являлись характерными чертами XX столетия. В разных странах пришли к осознанию необходимости изменений, поэтому к настоящему времени накоплен значительный опыт проведения реформ пенсионного обеспечения.

В большинстве государств уже были проведены реальные преобразования пенсионной системы, и можно отметить что пионером в этой области была пенсионная реформа Чили, согласно которой распределительная система полностью заменялась на накопительную [3, с.36]. Частное пенсионное обеспечение положительно сказалось не только на развитии пенсионной системы, но и на развитии и углублении внутренних финансовых рынков, новых видов ценных бумаг, и в целом на экономике страны.

В 1981 году в Чили во время правления А. Пиночета ввели новую систему пенсионного обеспечения, поскольку прежней была утеряна былая эффективность. Это, прежде всего, связано с изменением состава населения в результате уменьшения рождаемости и увеличения продолжительности жизни, а также с неравенством в распределении выплат и умышленным отклонением от уплаты взносов.

Характерная черта чилийской реформы - это замена с определенного момента времени приобретенных прав на пенсию в прежней системе на гарантированную государством выплату и введение обязательного накопительного страхования лиц, работающих по найму, в нескольких частных конкурирующих компаниях. Работники обязаны выплачивать 10% от своей заработной платы в фонды до достижения 65 лет для мужчин и 60 - для женщин. Застрахованные лица имеют право поменять фонд, забирая при этом права на накопленный капитал. Самозанятое население может застраховаться в этих фондах добровольно. Кроме того, в дополнение к пенсионному обеспечению работники должны застраховаться на случай наступления инвалидности и потери кормильца. Для этого предусмотрены выплаты в размере еще 3% от зарплаты [4, с. 25].

Конечно же, проводить прямые аналогии между Казахстаном и Чили можно весьма условно. За прошедшие несколько лет в пенсионной системе Чили произошли изменения, связанные с появлением на пенсионном рынке но-

вых продуктов и выгодных условий, позволяющих значительно расширить инвестиционные возможности вкладчиков и НПФ, а также обеспечить дополнительную социальную защиту населения. Вместе с тем особенностью пенсионной системы Чили является то, что она не несет в себе ярко выраженную социальную направленность. На сегодня, Чили отказались от накопительной системы пенсионного обеспечения.

Казахстанские накопительные пенсионные фонды осуществляют свою деятельность на основании соответствующей лицензии, выдаваемой Комитетом по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК, которой гарантируется то, что пенсионный фонд специализируется исключительно на негосударственном пенсионном обеспечении.

НПФ в процессе осуществления своей деятельности могут производить сбор пенсионных взносов, получать комиссионные вознаграждения за свою деятельность и осуществлять иные права согласно условиям пенсионного договора, заключать договора с организацией, осуществляющей инвестиционное управление пенсионными активами. В то же время, накопительные пенсионные фонды обязаны:

- производить пенсионные выплаты получателям;
- проводить индивидуальный учет пенсионных накоплений и выплат;
- предоставлять вкладчику и получателю информацию о состоянии его пенсионных накоплений не реже одного раза в год, а также по его запросу;
- обеспечивать конфиденциальность информации о состоянии пенсионных накоплений получателя;
- нести ответственность за нарушение пенсионного законодательства и условий пенсионного договора;
- по заявлению получателя переводить его пенсионные накопления из одного фонда в другой;
- публиковать статистическую и иную информацию о своей деятельности за стандартные периоды времени в один, три, пять, десять календарных лет, при этом не допускается публикация информации, содержащей гарантии или обещания доходов по вкладам в накопительные пенсионные фонды;
- обеспечивать равные условия гражданам, заключившим пенсионный договор;
- выполнять другие обязанности в соответствии с законодательством РК.

Впервые частные пенсионные фонды появились в 50-х годах в странах Западной Европы и США. Они представляли собой пенсионные фонды с добровольным участием граждан, которые создавались и управлялись частными компаниями. В настоящее время в развитых странах такие фонды охватывают до половины работающих, например, в США и Германии - около 50 %, в дру-

гих странах Западной Европы - от 10 % до 30 % работающих [5, с.56].

За рубежом частные пенсионные фонды являются мощными инвестиционными структурами, располагающими значительными финансовыми ресурсами, и оказывают существенное влияние на развитие рыночной экономики, вынося на рынки капиталов и ценных бумаг свои активы и кредитую крупные проекты. В США, например, сумма активов частных пенсионных фондов "работающая" на рынке капиталов обеспечивает этим фондам владение не менее чем 25% открыто продаваемых корпоративных акций, а суммарные размеры их инвестиций превышают размеры бюджетных инвестиций в экономику.

Надежность деятельности негосударственного пенсионного фонда и защита его средств обеспечивается за счет распределения функций управления пенсионными активами фонда и хранения средств фонда между различными юридическими лицами. Управление пенсионными активами негосударственных фондов передается специализированным управляющим компаниям, которые размещают эти активы в соответствии с инвестиционными портфелями этих компаний. Хранение средств пенсионного фонда осуществляется коммерческими банками. При этом управляющая компания не имеет возможности самостоятельно разместить пенсионные активы без его участия и отвечает по рискам, связанным с размещением этих активов своими собственными средствами, а коммерческие банки не распоряжаются депонированными в них средствами. Такая практика имеет место практически во всех странах, применяющих негосударственные пенсионные фонды.

В Республике Казахстан размещением накопленных пенсионных активов с соблюдением норм по структуре инвестиционного портфеля занимаются организации, осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами (ООИУПА).

Организации, осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами - важное звено в системе движения денежных средств пенсионного фонда. Взаимоотношения между ними и пенсионными фондами строятся на основании договора об управлении активами фонда.

Значительная роль в накопительной пенсионной системе отводится банку - кастодиану, оказывающему услуги по хранению и учету вверенных ценных бумаг и денег клиентов.

Каждая из этих трех организаций должна быть юридически независима от другой и не иметь общих учредителей, что предусмотрено законом в целях обеспечения большей безопасности средств вкладчиков и невозможности использования этих средств не по назначению. Но в отечественной практике данная норма не соблюдается.

Развитие накопительной системы напрямую зависит от выгодного размещения пенсионных активов в различные финансовые инструменты.

Рост объема пенсионных активов требует дополнительных объектов вложений. Это особенно необходимо, так как пенсионные деньги являются важной составляющей внутренних инвестиционных ресурсов страны. Посредством пенсионных фондов деньги вкладчиков формируют капитал, который, в свою очередь, инвестируется в проекты. Кроме того, они выполняют стабилизирующую функцию в финансовой системе страны. При этом накопительные пенсионные фонды в Казахстане сегодня являются реальным институтом, владеющим такими большими финансовыми средствами.

Пенсионный рынок как ресурсообразующий сегмент играет важную роль в развитии как финансового рынка, так и национальной экономики Казахстана. Пенсионный рынок влияет на легализацию теневой системы оплаты труда, содействует развитию инвестиционных фондов посредством накопления опыта кастоди-банков и повы-

шению качества услуг по инвестиционному управлению портфелем [6].

С 2008 года портфели казахстанских накопительных пенсионных фондов проявили высокую чувствительность к потрясениям, как на мировых, так и на внутреннем фондовых рынках. В результате обесценения ряда финансовых инструментов уровень доходности пенсионных активов казахстанских НПФ существенно снизился. В условиях высокой напряженности на финансовых рынках особо обострилась проблема дефицита финансовых инструментов, что создает угрозу финансовой устойчивости НПФ.

В макроэкономическом плане, исходя из постулата, что пенсионный сектор взаимосвязан с общим состоянием национальной экономики, представляется вполне логичным рассмотреть его показатели относительно ВВП страны, откуда прослеживается роль пенсионного сектора в экономике Казахстана, представленная в таблице 1.

Таблица 1-Роль пенсионного сектора в экономике Казахстана

Динамика относительных показателей, характеризующих роль пенсионного сектора в экономике	на 1.01.2007	на 1.01.2008	на .01.2009	на 1.01.2010	на 1.01. 2011
1	2	3	4	5	6
ВВП млрд.тенге (по данным Агентства по статистике)	10139,5	12 849,8	15 907,0	1700,7	21815,5
Отношение пенсионных накоплений к ВВП, в %	9,0	9,40	8,96	10,9	10,4
Отношение пенсионных взносов к ВВП, в %	6,7	7,10	7,47	8,8	8,4
Оношение «чистого» инвестиционного дохода к ВВП, в %	2,5	2,64	1,94	2,8	2,6
Отношение собственного капитала фондов к ВВП, в %	0,2	0,23	0,30	0,4	0,4

Пр и м е ч а н и е - составлено автором на основе источника [6]

Данные таблицы 1, свидетельствуют что, показатели влияния пенсионного сектора к ВВП становятся все более внушительными, особенно к началу 2007 года. Однако в 2009 году указанные критерии развития пенсионного сектора несколько замедлили рост и даже демонстрируют тенденцию к спаду, что связано с мировым финансовым кризисом. С этого периода новый этап развития НПФ, который получил название стрессового по известным причинам.

Понятно, что ситуация на рынке пенсионных услуг находится в прямой зависимости от общего состояния экономики, заня-

тости трудоспособного населения и так далее. Общий объем сбора пенсионных взносов будет повышаться по мере увеличения занятости населения, роста средней заработной платы, регулярности ее выплат. Доходность пенсионных активов зависит, в частности, от деловой активности эмитентов и инвесторов, государственной политики регулирования финансового рынка [7,с.51].

За исследуемый период количество счетов вкладчиков (получателей) по обязательным пенсионным взносам возросло с 6,9 млн. человек в 2004 г. до 8 млн. человек в 2012 г. Необходимо учесть тот факт, что по

данным Агентства Республики Казахстан по статистике, численность экономически активного населения республики составляет 8,4 млн. человек против 9,6 млн. вышеуказанных [6], что говорит о наличии ошибочных и двойных счетов вкладчиков.

Темпы роста количества вкладчиков по обязательным, добровольным и добровольным профессиональным пенсионным взносам в сравнении с соответствующим периодом прошлых лет представлены в таблице 2.

Годы	Количество вкладчиков по обязательным пенсионным взносам		Количество вкладчиков по добровольным пенсионным взносам		Количество вкладчиков по добровольным профес. пенсионным взносам	
	кол-во человек	темп Прироста (в %)	кол-во человек	темп Прироста (в %)	кол-во человек	темп Прироста (в %)
2007	9223712	8,0	40904	24,0	3 848	25,6
2008	9613112	4,2	41499	1,5	4 030	4,7
2009	7732128	-0,9	41682	0,4	4076	1,1
2010	7989782	3,3	39534	-0,105	4045	-0,1
2011	8137395	1,8	38318	-0,107	4102	1,4

Примечание - составлено автором по материалам источника [6]

Как видно из таблицы 2, максимальный рост количества вкладчиков по обязательным пенсионным взносам наблюдается в 2004 году (8%), а наименьший, или произошло уменьшение - в 2009 году (-0,9%).

Ввиду повышенной социальной значимости НПФ, их инвестиционная деятельность в РК всегда предполагала преимущественное использование относительно надёжных инструментов, безопасность которых гарантирована самим государством. В связи с этим важное место среди объектов инвестирования НПФ традиционно занимали долговые государственные ценные бумаги (ГЦБ) [8].

Одним из методов решения инвестиционных проблем может стать введение в практику так называемых "мультипортфелей", которые дадут возможность каждому вкладчику принимать инвестиционные решения в вопросах управления и приумножения своих пенсионных накоплений, основываясь на собственных предпочтениях в соотношении риска и доходности. Для начала предполагается введение лишь трех портфелей, основанных на консервативной, умеренной и агрессивной инвестиционных стратегиях. Однако в будущем при определенных условиях возможна и иная модель сочетания уже большего числа стратегий инвестирования активов.

Таким образом, возникает перспектива, в которой вкладчики будут наделены не только правами, но и ответственностью за управление своими пенсионными активами. Аналитики рассчитывают на то, что подобная мера будет эффективной как минимум по трем проблем-

ным позициям: в преодолении низкого уровня финансовой и инвестиционной грамотности населения; в вовлечении в пенсионную систему тех, кто все еще предпочитает оставаться вне ее; и в развитии добровольного пенсионного обеспечения.

Кстати, введение множественности инвестиционных портфелей наряду с обеспечением твердых гарантий сохранности пенсионных накоплений являются приоритетными задачами, поставленными главой государства в рамках дальнейшего развития накопительной пенсионной системы страны.

Недостатки, которые в настоящее время свойственны казахстанской пенсионной системе: низкий уровень финансовой грамотности и инвестиционной культуры населения; недостаточный охват населения услугами накопительных пенсионных фондов, прежде всего речь идет о сельском и самозанятом населении; недостаточность пенсионных накоплений для достойного уровня пенсионных выплат при наступлении старости; недостаточная степень развития системы добровольных пенсионных накоплений; вопросы эффективного инвестирования пенсионных накоплений, в условиях дефицита привлекательных, и в то же время надежных и ликвидных ценных бумаг.

Разнонаправленные тенденции по доходности на рынке инвестирования пенсионных активов свидетельствуют о том, что пенсионные фонды Казахстана находятся в поиске наилучших способов сохранения и приумножения денег вкладчиков. Поэтому изучение проблем и перспективы развития накопительных пенсион-

ных фондов приобретают актуальное значение.

Сложившаяся сегодня ситуация с пенсионным обеспечением наших граждан не может не вызывать чувство обеспокоенности и не только у состоявшихся пенсионеров, и не только у ближайших кандидатов (работников предпенсионного возраста), но и у людей среднего возраста и у молодых людей.

Справедливости ради надо отметить, что за последние годы среднемесячный размер назначаемой пенсии существенно увеличился: с 9898 тенге в 2006 году до 17 491 тенге, размер государственной базовой пенсионной выплаты - 8 720 тенге. В то же время совершенно очевидно, что пенсионеры в нашей стране продолжают относиться к категории населения с самым низким доходом.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана "Социально-экономическая модернизация - главный вектор развития Казахстана".

2. Марченко Г. Интервью // Рынок ценных

бумаг Казахстана. - 2010. - № 11.

3. Кичигина М. Особенности чилийского варианта пенсионного обеспечения населения // Рынок ценных бумаг Казахстана. - 2006. - № 13.

4. Чикава А. Демографические процессы: научный анализ и демографическая политика / / Общество и экономика. - 1999. - №3-4.

5. Нурланова Н., Еспенбетова Б. Проблемы управления активами пенсионных фондов в условиях нового правового поля // Банки Казахстана, 2005, №6, с.56-60

6. <http://www.stat.kz>. Агентство Республики Казахстан по статистике

7. Нурсеитова М.Т. Оценка уровня пенсионных доходов в результате пенсионной реформы в Казахстане // Policy Studies.-2007.-№ 2-3.-С.51.

8. Жаксыбаева М.И. Фондовые инструменты для привлечения инвестиций. Материалы международной научно-практической конференции "Вхождение экономики Казахстана в систему ВТО". Караганда, КЭУК, 2007.- С.229-231

УДК 658.012.1

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В ПРОЦЕССЕ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ НПФ РК

Мингазова Ю.Р.,

магистр ГМУ, преподаватель кафедры экономики и менеджмента

Омарова М.Т.,

магистр математики, магистр менеджмента,

старший преподаватель кафедры Высшей математики

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г Караганда

Проблема формирования и использования финансовых ресурсов пенсионного обеспечения является актуальной задачей, решение которой должно способствовать переводу экономики на постиндустриальные основы, оптимизировать его структуру и обеспечить его интенсивное развитие для повышения благосостояния населения. Стабилизация функционирования финансового сектора является ключевым условием обеспечения устойчивого экономического развития страны. Мировой кризис выявил множество факторов уязвимости финансовой системы Казахстана, значительно повысил риски ее функционирования и повлиял на устойчивость финансовых институтов, в том числе накопительных пенсионных фондов. Несмотря на то, что проблема оценки финансовой устойчивости, в том числе и применительно к финансовым институтам, давно разрабатывается как в Казахстане, так и за рубежом, вопросы оценки финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов в отечественной теории и практике получили свое развитие совсем недавно.

Риск невозможности обеспечения реальной доходности пенсионных активов в долгосрочном пе-

риоде связан с низкой ликвидностью отечественного фондового рынка и, как следствие, дефицитом качественных финансовых инструментов, а также сохраняющимся высоким уровнем инфляции. Значение инфляции превышает номинальную доходность пенсионных активов, начиная с середины 2007 года [1].

На 1 января 2012 года наибольшую сумму пенсионных накоплений имели 4 фонда: "Народного Банка Казахстана" - 877,5 млрд. тенге (33,1%), "ГНПФ" - 478,3 млрд. тенге (18,0%), "Ұлар Үміт" - 413,1 млрд. тенге (15,6%) и "Грантум" - 243,2 (9,2%) от общего объема пенсионных накоплений всех фондов или в совокупности, на эти 4 фонда приходилось 75,9% всех пенсионных накоплений.

Накопления вкладчиков растут медленно, инфляция превышает номинальную доходность пенсионных активов. В результате более чем скромный размер накоплений большинства вкладчиков обеспечивается в реальном выражении не только за счет превышения инфляции, но и девальвации национальной валюты [2].

В 2011г. продолжилась тенденция падения пя-

тилетнего средневзвешенного показателя доходности НПФ, обусловленная неблагоприятной конъюнктурой на финансовых рынках. Так, значение средневзвешенного коэффициента доходности по пяти крупнейшим пенсионным фондам упало с 44,5% до 32,5%, остальных - с 39,7% до 30,9% соответственно. В силу повышенной в последнее время значимости вопросов обеспечения финансовой устойчивости НПФ возникает настоятельная необходимость в применении методических подходов для ее анализа и оценки, которые заключаются в:

- выявлении характеристик и особенностей накопительного пенсионного фонда как объекта для оценки финансовой устойчивости;
- определении методов, необходимых для оценки финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов;
- формировании информационной базы, необходимой для применения методов оценки финансовой устойчивости НПФ;
- определении и расчете показателей финансовой устойчивости накопительных пенсионных фондов;
- определении степени финансовой устойчивости и формировании типологических групп НПФ;
- разработке рекомендаций в разрезе типологических групп НПФ, позволяющих повысить их финансовую устойчивость.

Длительный срок пребывания на рынке выявил ряд проблем, которые требуют выработки научно обоснованных путей дальнейшего развития НПФ. Недостатки в системах управления НПФ в период растущего фондового рынка не были столь очевидными, однако они частично трансформировались в реализованные риски в период финансового кризиса 2008г. Данные недостатки определили основные направления и цели развития системы стратегического управления негосударственных пенсионных фондов. Перечислим данные направления.

1. Защита активов от рисков. Спекулятивный характер инвестиций пенсионных фондов не соот-

ветствует их долгосрочным пассивам и не позволяет гарантировать сохранность и преумножение средств. Проведенное нами исследование показало, что обеспечение портфелей пенсионных резервов НПФ по итогам 2011г. составило около - 40%. Аналогичные данные по портфелю пенсионных накоплений НПФ составили порядка около - 30%. По нашему мнению, спекулятивный характер инвестирования пенсионных средств обусловлен двумя причинами:

- первая из них - это действующая модель регулирования структуры инвестиционного портфеля и слабость внутренних систем управления рисками;
- вторая причина состоит в отсутствии надежных инструментов, способных обеспечить приемлемую доходность на длительном инвестиционном горизонте. Она же определила следующее направление развития системы стратегического управления НПФ.

Для построения оценок распределений различных рисков можно рассмотреть иерархический подход, предполагающий первоначальную оценку риска на уровне отдельных операций, а затем переход на более высокие уровни агрегации этих показателей, соответствующие видам риска (кредитный, рыночный, операционный), а также отдельным направлениям деятельности, продуктов и групп клиентов, т.е. отдельных аналитических измерений системы управленческого учета (АИСУУ). Для агрегирования финансовых рисков НПФ необходима система лимитов, направленная, как на диверсификацию использования различных финансовых инструментов, так и на диверсификацию рисков, связанных с концентрацией операций, проводимых с одним контрагентом и/или группой связанных контрагентов. В связи с этим выделены структурные лимиты и лимиты диверсификации операций. Данная система лимитов имеет два уровня:

- стратегический;
- операционный.

Структура лимитов НПФ представлена на рисунке 1 [3].



Рисунок 1. Система ограничений НПФ

2. Создание более доходных механизмов размещения активов. Вопрос разработки инвестиционной политики негосударственных пенсионных фондов и создания эффективных инструментов размещения активов является дискуссионным и широко обсуждается как в научном сообществе, так и среди участников рынка. Условно предлагаемые направления повышения эффективности инвестирования средств пенсионных резервов и накоплений разделены на три категории:

а) инфраструктурные проекты, предполагающие использование государственно-частного партнерства для привлечения пенсионных средств к финансированию долгосрочных капиталоемких проектов, имеющих общественную значимость;

б) вложения пенсионных фондов в коммерческие проекты, в том числе на прямые инвестиции в акционерный капитал предприятий;

с) дальнейшая диверсификация вложений за счет приобретения иностранных активов.

3. Следующий недостаток систем стратегического управления негосударственным пенсионным фондом связан с высокой стоимостью посреднического обслуживания при инвестировании пенсионных активов, что подтверждается данными о соотношении операционных расходов и активов пенсионных фондов в странах ОЭСР и в России. Поэтому в качестве третьего направления повышения эффективности системы стратегического управления НПФ в современных условиях выделены сокращение затрат и внедрение современных систем управления рентабельностью.

4. Повышение качества инвестиционной деятельности, эффективное управление издержками и рисками являются существенным фактором повышения надежности НПФ и привлекательности его в глазах потенциальных клиентов. Ответом на обостре-

ние конкурентной борьбы за свободные денежные ресурсы населения, как на рынке пенсионных услуг, так и со стороны других финансовых организаций, должно стать совершенствование процессов клиентского обслуживания и развитие линейки пенсионных продуктов.

Проведенный анализ позволил выявить существенные особенности осуществления инвестиционного процесса НПФ в Республике Казахстан:

- в противовес зарубежным пенсионным фондам, казахстанские НПФ не принимают активного участия в разработке инвестиционной политики размещения пенсионных резервов. По сути, инвестиционную политику формируют управляющие компании (УК), которые не учитывают специфику НПФ - структуру участников и пенсионеров. Структуру управления инвестиционным процессом НПФ в Республике Казахстан можно увидеть на рисунке 2;

- размещение пенсионных резервов, соответствующих обязательствам перед участниками и пенсионерами осуществляется по единой инвестиционной политике;

- инвестиционная политика размещения пенсионных резервов достаточно консервативна (согласно открытой информации о структуре инвестиционных портфелей фондов доля активов с рыночной доходностью составляет около 30% пенсионных резервов).

5. Повышение гибкости стратегии НПФ, которая выражается в оперативном учёте изменений внешней среды - спроса на пенсионные услуги, предпочтений клиентов, действий конкурентов, регуляторов, динамики финансовых рынков и макроэкономических показателей - должны быть созданы инструменты мониторинга внешней среды с целью выявления моментов корректировки направлений дальнейшего развития НПФ.

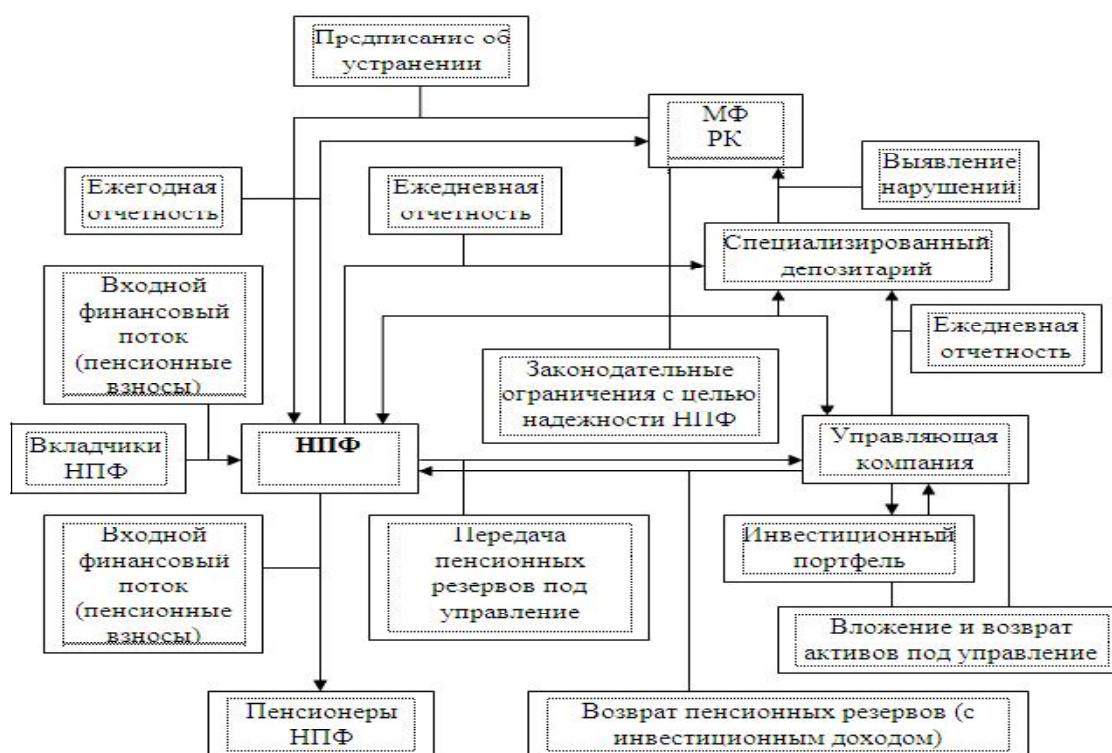


Рисунок 2. Структура управления инвестиционным процессом НПФ

6. Однако выявление моментов адаптации, развитие пенсионных продуктов, инструментов размещения активов НПФ невозможно без организации развития кадрового потенциала, управления инновациями и знаниями. Данные функции в системе стратегического менеджмента современной организации определяют инновационный и адаптивный характер её развития. Поскольку все сформулированные направления стратегического развития НПФ сопряжены с повышенными рисками, необходимо систематизированы основные инструменты регулирования рисков НПФ.

Функциональный анализ принятия решений при управлении инвестиционным процессом НПФ предполагает определенные задачи формирования инвестиционных стратегий участников НПФ. В связи с чем, можно рассмотреть оптимизационную модель Г. Марковица - определения инвестиционной стратегии участников, которым до выхода на пенсию остается t лет. В соответствии с моделью Г. Марковица, мы предлагаем блок схему автоматизированной системы управления инвестиционным процессом НПФ, которая схематично показана на рисунке 3 [4].

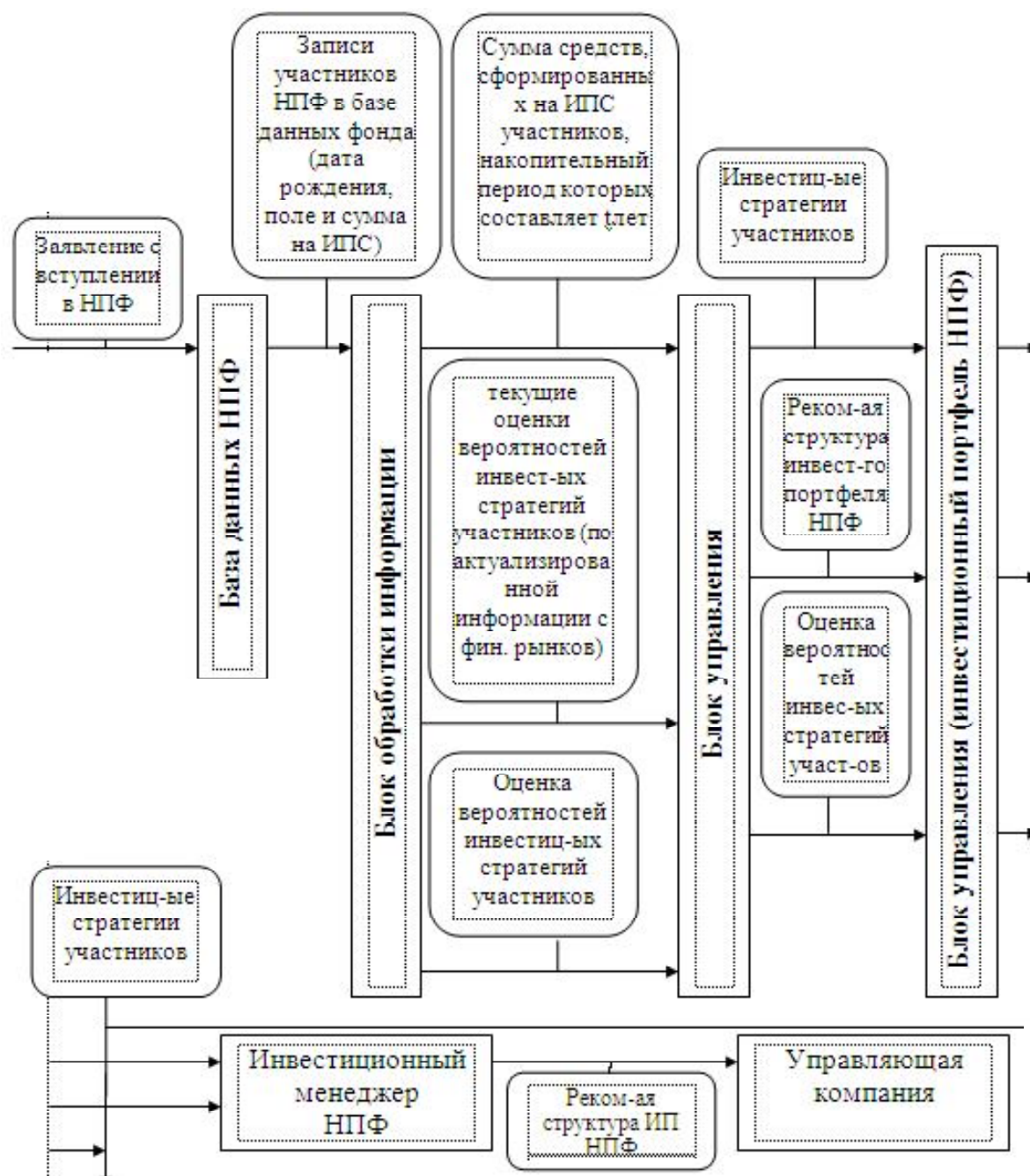


Рисунок 3. Структурная схема автоматизированной системы управления инвестиционным процессом НПФ

Адаптация заключается в корректировке стратегий, начиная с $t=1$ продолжается до соблюдения законодательных ограничений. Суть корректировки состоит в снижении доли капитала участников, инвестируемого в направлении, по которому нарушение зафиксировано до максимально допустимого значения. При этом одновременно увеличивается доля капитала, инвестируемого в направлении "государственные ценные бумаги", ограничения по которому отсутствуют [5].

Система управления инвестиционным процессом в НПФ, основывается на модифицированной модели Г. Марковица, в которую интегрирован параметр долгосрочного инвестиционного риска участников в виде ограничения на вероятность получения отрицательной доходности. Предложенная концепция отличается тем, что предусматривает формирование инвестиционных стратегий участников, непосредственно учитывая их интересы. Модель формирования инвестиционных стратегий участников заключается в формализации долгосрочного инвестиционного риска участников в виде вероятности получения отрицательной доходности на накопительном периоде и интеграции этой

вероятности в модель Г. Марковица, что обеспечивает получение стабильного долгосрочного дохода.

Для определения инвестиционной стратегии участников, которым до выхода на пенсию остается t лет, решается оптимизационная задача типа Г. Марковица (1):

$$m * x \rightarrow \max, \quad (1)$$

$x \in S$

где:

x - портфель эффективной границы Марковица;

S - множество портфелей эффективной границы Марковица, соответствующее долгосрочной цели инвестора.

Для расчета анализа эффективности управления финансовыми рисками в процессе достижения стратегических целей НПФ РК рассмотрим показатели пенсионных накоплений, пенсионных взносов и чистого инвестиционного дохода по состоянию на 01.01.2011г., которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели пенсионных накоплений, пенсионных взносов и чистого инвестиционного дохода по состоянию на 01.01.2011г.

(млрд. тенге)

Показатели	01.01.05	01.01.06	01.01.07	01.01.08	01.01.09	01.01.10	01.01.11
Пенсионные накопления	484,0	648,6	909,7	1 208,1	1 420,5	1 860,5	2 205,9
Прирост накоплений за год	115,6	164,6	261,1	298,4	212,4	440,0	346,1
Темп прироста	31,4%	34,0%	40,3%	32,8%	17,6%	31,0%	18,6%
Пенсионные взносы	380,1	512,4	683,9	912,1	1 184,7	1 448,8	1 821,7
Прирост пенсионных взносов за год.	103,9	132,3	171,5	228,2	272,6	264,1	372,9
Темп прироста	37,6%	34,8%	33,5%	33,4%	29,9%	22,3%	25,7%
Чистый инвестиционный доход (ЧИД)	114,7	155,1	255,7	339,3	307,0	481,7	571,4
Прирост чистого дохода за год	15,5	40,4	100,6	83,6	-32,3	174,7	89,7
Темп прироста	15,6%	35,2%	64,9%	32,7%	-9,5%	56,9%	18,6%
Доля ЧИД в сумме пенсионных накоплений	23,8%	23,9%	28,3%	28,0%	21,6%	25,9%	25,3%

На основе данных таблицы 1, представим зависимость между пенсионными накоплениями и чистым инвестиционным доходом, для это-

го за x отметим пенсионные накопления, а за y - чистый инвестиционный доход. Составим расчетную таблицу 2.

Таблица 2 - Расчетная таблица для определения коэффициентов

№	x	y	$x \cdot y$	$(x - \bar{x})^2$	$(y - \bar{y})^2$
1	484	115,6	55950,4	584110,8165	21609
2	648,6	164,6	106759,56	359605,8222	9604
3	909,7	261,1	237522,67	114630,6122	2,25
4	1208,1	298,4	360676,08	1565,897959	1281,64
5	1420,5	212,4	301714,2	29662,68082	2520,04
6	1860,5	440	818620	374823,8237	31470,76
7	2205,9	346,1	763461,99	917052,4808	6972,25
Σ	8737,9	1838,2	2644704,9	2381452,134	73459,94

Составим уравнение параболической формы зависимости чистого инвестиционного дохода от пенсионных накоплений, но для упрощения вычислений рекомендовано измерять x и y в 1000 ден. ед. Уравнение регрессии параболы второй степени будем искать в следующем

$$\text{виде: } y = a + bx + cx^2$$

Система нормальных уравнений для определения коэффициентов уравнения множественной регрессии имеет вид:

$$\begin{cases} na + b \sum x + c \sum x^2 = \sum y \\ a \sum x + b \sum x^2 + c \sum x^3 = \sum y \cdot x \\ a \sum x^2 + b \sum x^3 + c \sum x^4 = \sum y \cdot x^2 \end{cases}$$

(2)

Для этого составим расчетную таблицу 3.

Таблица 3 - Расчетная таблица для определения необходимых значений сумм

№	x	y	x^2	x^3	x^4	$x \cdot y$	$x^2 \cdot y$
1	0,484	0,1156	0,2343	0,1134	0,0549	0,0560	0,0271
2	0,6486	0,1646	0,4207	0,2729	0,1770	0,1068	0,0692
3	0,9097	0,2611	0,8276	0,7528	0,6848	0,2375	0,2161
4	1,2081	0,2984	1,4610	1,7659	2,1344	0,3607	0,4359
5	1,4205	0,2124	2,0178	2,8663	4,0716	0,3017	0,4286
6	1,8605	0,440	3,4615	6,4400	11,9817	0,8186	1,5230
7	2,2059	0,3461	4,8660	10,7339	23,6779	0,7635	1,6841
Σ	8,7379	1,8382	13,2887	22,9452	42,7823	2,6447	4,3841

В результате получаем следующую систему нормальных уравнений:

Решим систему уравнений, используя метод Крамера:

$$\begin{cases} 7a + 8,7379b + 13,2887c = 1,8382 \\ 8,7379a + 13,2887b + 22,9452c = 2,6447 \\ 13,2887a + 22,9452b + 42,7823c = 4,3841 \end{cases}$$

$$\Delta = \begin{vmatrix} 7 & 8,7379 & 13,2887 \\ 8,7379 & 13,2887 & 22,9452 \\ 13,2887 & 22,9452 & 42,7823 \end{vmatrix} = 9,745224$$

$$\Delta_a = \begin{vmatrix} 1,8382 & 8,7379 & 13,2887 \\ 2,6447 & 13,2887 & 22,9452 \\ 4,3841 & 22,9452 & 42,7823 \end{vmatrix} = -0,190160$$

$$\Delta_b = \begin{vmatrix} 7 & 1,8382 & 13,2887 \\ 8,7379 & 2,6447 & 22,9452 \\ 13,2887 & 4,3841 & 42,7823 \end{vmatrix} = 3,221468$$

$$\Delta_c = \begin{vmatrix} 7 & 8,7379 & 1,8382 \\ 8,7379 & 13,2887 & 2,6447 \\ 13,2887 & 22,9452 & 4,3841 \end{vmatrix} = -0,670047$$

Тогда $a = \frac{\Delta_a}{\Delta} = -0,019513 \approx -0,0195$

$b = \frac{\Delta_b}{\Delta} = 0,330569 \approx 0,3306$

$c = \frac{\Delta_c}{\Delta} = -0,068756 \approx -0,0688$

Получаем следующее уравнение регрессии: $y = -0,0688x^2 + 0,3306x - 0,0195$

. Для определения индекса корреляции составим расчетную таблицу 4.

Таблица 4 - Проверка адекватности установленной зависимости чистого инвестиционного дохода от пенсионных накоплений

№	x	y	\tilde{y}	$(y - \tilde{y})^2$	$(y - \bar{y})^2$
1	0,484	0,1156	0,1244	0,000077	0,021609
2	0,6486	0,1646	0,1660	0,000002	0,009604
3	0,9097	0,2611	0,2243	0,001354	0,000002
4	1,2081	0,2984	0,2793	0,000354	0,001282
5	1,4205	0,2124	0,3113	0,009786	0,002520
6	1,8605	0,440	0,3575	0,006804	0,031471
7	2,2059	0,3461	0,3751	0,000842	0,006972
Σ	8,7379	1,8382	-	0,019218	0,073460

где \tilde{y} - значения, полученные путем подстановки всех значений в полученное уравнение регрессии. Среднее значение y определим из следующей формулы:

$$\bar{y} = \frac{\sum y}{n} = \frac{1,8322}{7} = 0,2626.$$

Индекс корреляции определим по следующей формуле:

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum (y - \tilde{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}} = \sqrt{1 - \frac{0,019218}{0,073460}} = \sqrt{0,738385} = 0,8593$$

, что свидетельствует о тесной связи между x и Y .

Таким образом, для расчета прогноза на следующие два года мы возьмем параболическую функцию $y = -0,0688x^2 + 0,3306x - 0,0195$ достоверностью $R^2 = 0,7384$.

Для того чтобы нам рассчитать, каков будет прогноз на 01 января 2012 г. и 2013 г., необходимо найти средний абсолютный прирост по следующей формуле: $\Delta x = \frac{x_n - x_1}{n - 1}$,

где:

x_n - это фактическое значение в последней n -ой точке ряда (конечный уровень ряда), т.е.

пенсионные накопления на 1 января 2011г.,

x_1 - это фактическое значение в первой точке ряда, т.е. пенсионные накопления на 1 января 2005г.,

n - это количество наблюдений, в данном случае - 7.

Тогда получим:

$$\Delta x = \frac{2205,9 - 484}{7 - 1} = \frac{1721,9}{6} = 286,9833 \approx 286,98$$

Описание динамики ряда с помощью среднего абсолютного прироста соответствует его представлению в виде прямой, проведенной через две крайние точки. В этом случае, чтобы получить прогноз на L шагов вперед (L - период упреждения), достаточно воспользоваться следующей формулой: $x'_{n+1} = x_n + L \cdot \Delta x$. Следовательно, получим:

1) $x'_8 = x_7 + 1 \cdot \Delta x = 2205,9 + 286,98 = 2492,88$ - пенсионные накопления на 1.01.2012г.

2) $x'_9 = x_7 + 2 \cdot \Delta x = 2205,9 + 2 \cdot 286,98 = 2779,86$ - пенсионные накопления на 1.01.2013г.

Проведенные вычисления подтверждают зависимость чистого инвестиционного дохода от пенсионных накоплений, внесенные в таблицу 5.

№	Расчетная формула	Досто- верность	Пенсионные накопления		Прогноз чистого инвестицион- ного дохода	
			1.01.1 2	1.01.1 3	1.01.1 2	1.01. 13
1	$y = -0,0688x^2 + 0,3306x - 0,0195$	$R^2 = 0,7384$	2492, 88	2779, 86	377,2 7	368, 1

Из таблицы мы видим, что:

- на 1 января 2012г. при сумме пенсионных накоплений 2492,88 чистый инвестиционный доход увеличится на 31,17 ден. ед.;

- на 1 января 2013г. при сумме пенсионных накоплений 2779,86 чистый инвестиционный доход увеличится на 22 ден. ед.

Таким образом, при прогнозе пенсионных накоплений чистый инвестиционный доход увеличится на 31% в 2012г. и на 22% в 2013 г. по сравнению с 2011г.

В современных условиях, характеризующихся стремительным изменением параметров внешней среды - динамики финансовых рынков и макроэкономических показателей, действий конкурентов, клиентов, регуляторов и других заинтересованных сторон (стейкхолдеров) - важнейшим фактором выживаемости и разви-

тия негосударственного пенсионного фонда (НПФ), как и любой современной организации, является адаптивность его стратегии. Возникает объективная необходимость в повышении эффективности систем управления негосударственным пенсионным фондом через выработку адаптационных механизмов, которые позволяли бы гибко реагировать на изменения внешних условий функционирования и своевременно корректировать стратегию дальнейшего развития. Все аспекты развития систем стратегического управления НПФ сопряжены с повышенными рисками. В первую очередь, данные риски обусловлены кризисными явлениями на финансовых рынках, участившимися в последние десятилетия и приобретающими перманентный характер. Подобные обстоятельства приводят к ужесточению конкуренции за свободные сред-

ства населения, как между фондами, так и со стороны других финансовых организаций. Это вынуждает НПФ искать пути повышения доходности и надежности своих инвестиций, которые позволяют, с одной стороны, гарантировать законодательно закрепленный принцип сохранности средств будущих пенсионеров, а с другой - создать дополнительные конкурентные преимущества.

Литература:

1 Модель пенсионного обеспечения населения в Казахстане //Саясат. - 2010. - № 3-4. - 0,32 п.л.

2 Прудников В.Б. Система поддержки принятия решений при управлении инвестиционным процессом НПФ //Обозрение прикладной и промышленной математики - 2009. Т.13 №6 с.1057.

3 Тулепбаев К.М. Новая модель пенсионного обеспечения населения Казахстана: теория, методология и механизмы реализации - Алматы, 2009.

4 Экономико-правовые подходы к совершенствованию отдельных аспектов пенсионной реформы, //Вестник МО и НАН РК - 2009 - № 9 - 0,6 п.л.

5 Электронный ресурс www.afn.kz.

УДК:336.744

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ

Невматулина К. А., магистр экономики
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г.Караганда

С развитием международных экономических отношений, конкурентной борьбы за источники сырья, рынки сбыта, выгодные инвестиции, финансовые потоки стихийно переходят из одной страны в другую, теряя национальный характер и обнажая свою космополитическую природу. Национальные валютные, кредитные, финансовые рынки, сохраняя относительную самостоятельность, тесно переплетаются с аналогичными мировыми рынками, которые дополняют их деятельность и связаны с внутренней экономикой и денежно-кредитной системой. В результате быстрого роста, больших возможностей и мобильности мировые валютные, кредитные и финансовые рынки превратились в одно из важных звеньев международных валютно-кредитных и финансовых отношений и мировой экономики.

Участие национальных валютных, кредитных, финансовых рынков в операциях мирового рынка определяется рядом факторов:

- соответствующим местом страны в мировой системе хозяйства и ее валютно-экономическим положением;
- наличием развитой кредитной системы и хорошо организованной фондовой биржи;
- умеренностью налогообложения;
- льготностью валютного законодательства, разрешающего доступ иностранным заемщикам на национальный рынок и иностранных ценных бумаг к биржевой котировке;
- удобным географическим положением;
- относительной стабильностью политического режима и др.

Указанные факторы ограничивают круг национальных рынков, которые выполняют международные операции. В результате конкуренции сложились мировые финансовые цент-

ры - Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Люксембург, Франкфурт-на-Майне, Сингапур и др. Мировые финансовые центры (МФЦ) - центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные, финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом. Также мировые финансовые центры можно определить как центры сосредоточения крупных международных капиталов и масштабного проведения разнообразных международных финансовых операций. Исторически они возникли на базе национальных рынков, а затем - на основе мировых валютных, кредитных, финансовых рынков, рынков золота.

Основу инфраструктуры МФЦ составляют национальные и транснациональные банки, как правило, тесно связанные с крупнейшими биржами, оперирующими фондовыми ценностями. Значительную роль играют также крупные брокерские конторы и различные инвестиционные фонды. Эта финансовая инфраструктура дополняется информационной (консультационные агентства, организации, занимающиеся составлением листинга, и т.д.).

Основные структурные компоненты МФЦ: валютный рынок; рынок депозитов; рынок международных облигаций и кредитный рынок, структурированный по срочности, рынок золота. Для всех этих рынков характерна высокая степень унифицированности и взаимозависимости. Особенность современных МФЦ - растущее разнообразие используемых финансовых инструментов. Наряду с традиционными валютными, кредитными и депозитными операциями в современных МФЦ широко представлены валютные операции с производными финансовыми инструментами, операции с еврооблигаци-

ями, бумагами с переменной процентной ставкой. Они расширяют спектр инвестиционных возможностей. МФЦ присуща также растущая интеграция. Современные электронные средства связи обуславливают все большую степень взаимосвязи отдельных финансовых рынков.

Основные операторы МФЦ - крупные многонациональные банки - сосредоточены в Лондоне, Токио, Нью-Йорке, Париже, Цюрихе, Франкфурте-на-Майне, Люксембурге, Сингапуре, Сянгане. В начале 90-х гг. около 50% международных валютных сделок осуществлялась на трех мировых валютных рынках: Лондонском, Нью-йоркском, Токийском.

Токийский и Нью-Йоркский МФЦ исторически сложились как относительно универсальные рынки, другие МФЦ отличаются специализацией. Лондон связан, прежде всего, с рынками евровалютных операций, ценных бумаг, золота, фьючерсных сделок. Цюрих предоставляет наиболее надежные варианты инвестиций капитала и является ведущим (после Лондона) рынком золота. Люксембург выделяется своей фондовой биржей и как центр долгосрочных инвестиций. Сингапур играет роль главного фондоаккумуляторного рынка Азиатско-Тихоокеанского региона. В Сянгане (КНР) сосредоточен центр международного синдицированного кредитования.

Страны ЕС давно стремились создать собственный финансовый центр. Однако интеграция валютных, кредитных, финансовых рынков долгое время отставала от интеграции в области промышленности, сельского хозяйства, внешней торговли. Интересен в этом аспекте опыт Ирландии.

Дублинский Международный центр финансовых услуг (IFSC) был учрежден в 1987 г. ирландским правительством с согласия Европейского союза с целью содействия увеличению занятости и экономической активности в Ирландии. К 2004 г. около 700 компаний были допущены к функционированию в IFSC. Таким образом, Ирландия приобрела статус мирового центра для паевых фондов денежного рынка. Отрасль финансовых услуг Ирландии насчитывает более 40 000 занятых, а экономика Ирландии растет самыми высокими темпами среди стран ЕС.

Дублин - это отличная от Сингапура и Дубая история. Столица Ирландии не была ни центром торговли, ни центром реэкспорта. Однако Дублин являлся привлекательной базой для компаний, нацеленных на европейскую зону, особенно для компаний США. Причина кроется, 1) языковая близость, 2) Дублин располагал молодым, квалифицированным, мотивированным и недорогим трудовым потенциалом, безопасной средой для иностранцев и высоким уровнем жизни, 3) Дублин являлся полноправным членом Европейского монетарного союза (EMU).

Одним из конкурентных преимуществ IFSC являлось предоставление пониженной 10 %?

ставки на корпоративные доходы. Но эта ставка была расценена Европейскими странами как проявление нездоровой конкуренции по налогообложению и в 2002 г. эта практика по отношению к компаниям IFSC прекращена (за исключением тех компаний, которые начали функционировать в IFSC до июля 1998). Ставка налога по корпоративному доходу закреплена на уровне 12,5 %, что также является самым низким уровнем в странах ЕС. Тем не менее, за все время функционирования IFSC льготный режим налогообложения наряду с более низкой стоимостью рабочей силы привлекли многие компании сектора финансовых услуг из Европы, США и других стран.

В последние годы обострилась борьба между Лондоном, Франкфуртом, Цюрихом, Парижем и рядом других западноевропейских городов за лидерство в формирующейся системе европейских финансов. Так, Лондон накопил за несколько столетий разносторонний опыт, имеет высококвалифицированных специалистов, развитые, налаженные международные связи, а также гибкую и эффективную систему государственного регулирования финансовой сферы. Этими же преимуществами по сравнению с другими конкурентами во многом обладает Цюрих. На Лондон и Цюрих приходится более 1/2 капитализации фондовых рынков Европы. Франкфурт-на-Майне делает ставку на новейшие технологии и выгодное географическое местоположение внутри зоны евро.

Появление финансовых центров на периферии мирового хозяйства, таких, как Багамские острова, Сингапур, Дубай, Сянган (Гонконг), Панама, Бахрейн и др., в известной мере обусловлено более низкими налогами и операционными расходами, незначительным государственным вмешательством, либеральным валютным законодательством.

Сингапурская фондовая биржа (SGX) создана 1 декабря 1999 г. путем слияния Сингапурской биржи акций (SES) и биржи производных инструментов (SIMEX). До создания финансового центра Сингапур уже был крупным центром производства и торговли, включая реэкспорт. На государственном уровне проводилась политика стимулирования инвесторов для развития финансового и производственного секторов Сингапура. К этому времени уже на государственные деньги была выстроена необходимая инфраструктура, включая порт и аэропорт, что еще больше укрепило статус Сингапура как ключевого азиатского транспортного и делового узла. Для кадрового обеспечения в Сингапуре был установлен либеральный режим найма иностранных экспертов и предоставлены налоговые льготы компаниям, привлекающим таких экспертов для работы в Сингапуре.

Сингапурский финансовый центр использовал свои конкурентные преимущества как азиатской региональной базы для транснациональных корпораций и иностранных инвесторов. При этом он сумел предложить рынку но-

вые уникальные продукты, которых в то время не предлагал еще никто. Так, Сингапур был первым рынком, где торговались фьючерсы на японский индекс Nikkei-225, в то время как в самой Японии такие фьючерсы еще не предлагались. В результате Сингапур стал самым международным из азиатских финансовых центров.

Другим важным фактором в становлении Сингапура как международного финансового центра стали стабильность и честность судебной и регулятивной системы. Функционирование правовых и регулирующих институтов Сингапура оценивается как самое эффективное среди азиатских финансовых центров, даже по сравнению с Гонконгом. Кроме того, считается, что уровень коррупции в Сингапуре ниже, чем в Гонконге.

Для привлечения управляющих фондами Сингапур в течение нескольких лет предоставлял стимулы в виде: 1) сниженной 10 %?ой налоговой ставки на комиссионные доходы по операциям с иностранными инвесторами, 2) освобождения от уплаты налогов на комиссионные доходы для зарегистрированных в Сингапуре управляющих фондами, имеющих от 5 млрд. долл. и более иностранных активов в управлении и 3) предоставления возможности управления активами, принадлежащими Государственной инвестиционной корпорации Сингапура. Со временем, в ответ на развитие финансовой отрасли, денежные власти Сингапура предоставили налоговые льготы соответствующим эксклюзивным управляющим фондами с оборотами от 100 млн. долларов и выше.

Дубайский международный финансовый центр (ДМФЦ). Дубай стал известен еще в 16 веке в качестве места добычи жемчуга, что привлекало туда старателей с Западной Европы. Наряду с этим происходило зарождение торговли и увеличение узнаваемости данного географического региона. Учитывая близость Индии как основного торгового партнера Европы, росла важность Дубайского порта как важного транзитного пункта.

С увеличением торговых оборотов в 19 веке на территории современного центра был построен первый морской торговый порт. Вместе с тем, происходит признание Дубаи в качестве важного торгового центра в регионе, что становится причиной установления между Дубайским Эмиратом и Англией Пакта о ненападении с моря, что положило начало долгосрочным партнерским отношениям между двумя странами (1820 год).

В дальнейшем, в процессе развития отношений между Дубайским Эмиратом и Англией стороны подписывают Соглашение о защите Дубайского Эмирата от возможных нападений со стороны Османской Империи (1892 год), которые имели место в то время и негативно влияли на развитие торговли в регионе. Фактически, начиная с этого периода, Дубайский Эмират стал протекторатом Англии до 1971 года.

На данном этапе, центр получает достаточную основу для привлечения и накопления базового капитала.

Обнаружение нефти спровоцировало приток иностранных инвестиций в Эмират и накопление капитала. Достигнув предела роста, при котором необходимость диверсификации инвестируемого капитала возрастает, создается потребность для создания альтернативных отраслей.

Признав альтернативные возможности развития Дубай, Правительство предприняло ряд мер по созданию несырьевых отраслей, таких, как телекоммуникационная, туристическая, финансовая. Этим заканчивается третий этап развития. Становление самого финансового центра произойдет в процессе дальнейшего развития альтернативных отраслей и будет целиком зависеть от привлечения рыночных участников, выполняющих роль международных финансовых посредников.

До момента открытия центр уже привлек к себе внимание провайдеров финансовых услуг из различных регионов и стран. Более 25 ведущих международных финансовых структур подтвердили свое намерение создать офисы в ДМФЦ, среди которых компании из Европы, США, Японии. Одним из первых участников центра является независимый банк Швейцарии "Julius Baer Group".

ДМФЦ является правительственной организацией города Дубай. Правительством Дубая на создание и развитие ДМФЦ выделено около 2 млрд. долларов, около половины суммы приходится на стоимость земли.

Основным фактором быстрого становления Дубая в качестве международного финансового центра (аналогично Сингапур) стали прозрачность и толерантность нормативно-правовой, регуляторной и юридической баз. В настоящее время ДМФЦ позиционируется как первый финансовый центр "широкой специализации" на Ближнем Востоке и охватывает следующие виды деятельности: банковские услуги, фондовые рынки, управление активами и регистрацию фондов, перестрахование, исламские финансовые услуги и др.

Дубайская биржа - это арабская холдинговая компания, владеющая двумя биржами: Дубайским финансовым рынком и Дубайской международной финансовой биржей. Биржа была создана относительно недавно, в 2007 году с целью консолидации доли правительства Дубая в двух биржах, тем самым укрепляя положение Дубая, как одного из крупнейших мировых финансовых центров.

Рыночная капитализация Дубайского международного финансового центра в 2009 году составила 49,4 млрд. долларов США.

Таким образом, Дубай является крупнейшим мировым центром реэкспорта после Сингапура. Правительство Дубая уделяет первостепенное внимание совершенствованию морских

и воздушных перевозок. Создана мощная инфраструктура - морской порт, аэропорт; учреждены несколько свободных торговых зон и свободных экономических зон с привлекательными условиями и льготами для иностранных компаний и инвесторов.

Процесс создания Дубайского международного финансового центра занял около десяти лет. Его стратегическое местоположение между Европой и Азией позволяют ему нацелиться на страны Персидского залива, Индийского субконтинента, Каспийского региона, Северной и Восточной Африки, а также Китая, являющихся экспортерами капитала.

Таким образом, для становления конкурентоспособного финансового центра решающими являются три основных момента: интеграция в эффективное хозяйство страны, демонстрирующей постоянный рост на основе стабильной валюты и четкости финансовой политики; либеральные налоговые и правовые условия, не препятствующие финансовым операциям и инвестициям и дающие возможность эффективно распределить средства; действующая развитая банковская, биржевая и страховая система с четким рыночным надзором. Центральными вопросами привлекательности любого финансового центра являются его техническое и организационное оформление и создание актуальной правовой базы.

Раньше для возникновения международного финансового центра были необходимы как наличие крупной фондовой биржи, так и развитой системы национальных банков со стабильной валютой. Сейчас достаточно гибкого финансового законодательства (в особенности для нерезидентов), что демонстрируют Сингапур, Дубай и другие финансовые центры.

Для современных международных финансовых центров свойственны следующие особенности:

1. Преобладание трансграничных операций в общей массе заключаемых сделок.
2. Масштабные объемы операций на валютных, денежных и фондовых рынках.
3. Глобальный охват участников. МФЦ стали по настоящему глобальным рынком, где сделки совершаются по большинству финансовых инструментов, в любое время и в течение 24 часов в сутки.
4. Высокая концентрация совершаемых сделок. Около 2/3 сделок приходится на банки, 20 % - на иные финансовые институты (компании дилеры по ценным бумагам, инвестиционные, паевые фонды и др.) и 16 % - на нефинансовые учреждения (включая отдельных крупных спекулянтов). При этом для банковского сектора характерен высокий уровень концентрации.
5. Ключевыми факторами эффективного развития МФЦ в настоящее время выступают следующие: формирование привлекательных условий для участников международных финансовых отношений, создание и развитие на

основе поддержки государства, заинтересованного в развитии таких зон, а также наличие специализации, выступающей в виде преимущественно нового продукта или услуги, предлагаемого данным МФЦ.

Международные финансовые рынки характеризуются унификацией операций, широкими масштабами спекулятивных сделок. МФЦ обеспечивают оперативное осуществление международных расчетов, взаимосвязь мировых валютных рынков с кредитными и финансовыми рынками. При этом, если сделки на валютных рынках носят преимущественно спекулятивный характер, более перспективными выступают операции на фондовом рынке. С помощью рынка ценных бумаг пополняются и регулируются источники капиталов и активы банков, предприятий, государства. Механизм фондовых рынков используется для государственного регулирования экономики. С институциональной точки зрения фондовые рынки представлены совокупностью бирж, брокерских фирм, банков, разного рода фондов, корпораций. В Республике Казахстан развитие финансовых рынков характеризуется достаточно высоким уровнем банковских, страховых услуг, современной пенсионной системой, чрезвычайной мобильностью валютного рынка. При этом наблюдается заметное отставание в функционировании рынка ценных бумаг, выполняющего свою роль в процессах формирования, распределения и перераспределения капитала ограниченно, что не может не сказываться на возможностях всей финансовой системы. Сформировавшийся "перекосяк" в сторону банковских источников финансирования ведет к ограничениям в доступности капитала для реального сектора. Одной из мер Правительства республики по решению данной проблемы выступает формирование Регионального финансового центра г. Алматы, который призван решить, помимо развития фондового рынка еще целый ряд задач.

Литература:

1. Официальный портал Дубайского Международного Финансового Центра www.difc.ae;
2. Официальный портал Дублинского международного финансового центра www.ifsc.ie;
3. Ли Куан Ю. Сингапурская история: из "третьего мира" - в "первый";
4. Singapore Yearbook of Manpower Statistics, 2008. Ministry of Manpower of Singapore;
5. Далабаева Ж.Ж. Свободные экономические зоны в мировой экономике и перспективы их развития в Казахстане / Вестник КазНУ им. аль-Фараби, Серия Экономическая. - Алматы: "Казак университеті". - 2008. - № 5. - С. 12-18.

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА

Гельманова З.С., Даулетова А.М.

*Карагандинский государственный индустриальный университет,
Карагандинский экономический университет, Казахстан*

Сегодня система социального страхования стала важнейшим и необходимым элементом социально-экономических отношений современного Казахстана. Под системой обязательного социального страхования понимается совокупность норм и правил, устанавливаемых и гарантируемых государством, регулирующих отношения между участниками системы обязательного социального страхования [1].

Система обязательного социального страхования первоначально предусматривала использование трех видов социальных рисков, а именно: на случай утраты трудоспособности, потери кормильца и потери работы.

С 2008 года в рамках послания главы государства народу Казахстана "Новый Казахстан в новом мире" в поддержку материнства и детства в системе обязательного социального страхования введены новые социальные выплаты: на случаи потери дохода в связи с беременностью и родами, усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка и по уходу за ребенком по достижении им возраста одного года [2].

Казахстанская система обязательного социального страхования обеспечивает защиту работающих граждан при наступлении социальных рисков.

Понятие социального риска на рынке труда трактуется как невозможность потребления на привычном уровне в связи с временной или постоянной утратой источника трудовых доходов или их части вследствие ряда причин, по которым индивид вынужден уйти с рынка труда. К числу основных причин, обуславливающих наступление социального риска на рынке труда, являются постоянная и временная утрата трудоспособности, потеря кормильца. Значимым социальным риском является период нетрудоспособности работника, и соответственно, мерами защиты являются стандарты социальной защиты работников в период их нетрудоспособности.

Оплата больничных листов работников в развитых странах осуществляется главным образом, за счет страховых взносов предпринимателя.

Для оплаты больничных листов требуется выполнение определенных предварительных условий:

наличие стажа работы, если болезнь по действующему законодательству оплачивается

только предпринимателем. Оплата больничных листов полностью за счет работодателя производится в Бельгии, Испании, Ирландии, Италии, Норвегии; в Дании оплата больничных листов идет за счет государства; выплаты взносов со стороны работника, если болезнь оплачивается за счет суммарных взносов работника и работодателя. Установлен минимальный период выплаты взносов со стороны работника для получения минимального оплачиваемого бюллетеня. В Германии, Греции, Финляндии, Австрии больничные листы финансируются совместными взносами работников и работодателей. В целом Конвенция МОТ №130 рекомендует компенсацию в 60% от заработной платы и продолжительность выплат в размере 52 недель. Многие страны стимулируют работодателей оплачивать больничные листы в размере 100 % на первоначальном этапе болезни, краткосрочный этап длится до 1 года [3, с. 14].

В Казахстане, согласно статье 159 Трудового кодекса определяется выплата пособий по временной нетрудоспособности за счет средств работодателя. Основанием для выплаты социальных пособий по временной нетрудоспособности являются листы нетрудоспособности, выдаваемые в установленном законодательством РК порядке. Социальные пособия по временной нетрудоспособности выплачиваются работникам с первого дня нетрудоспособности до дня восстановления трудоспособности или до установления инвалидности. Размер месячного пособия конкретного работника определяется путем умножения его среднего дневного заработка на количество рабочих дней, подлежащих оплате согласно листу нетрудоспособности [4].

При этом, согласно Правилам назначения и выплаты социального пособия, а также определения его размера, максимальный размер пособия по временной нетрудоспособности не может превышать 15 месячных расчетных показателей, что в 2012 году составляет 24270 тенге, что не обеспечивает привязки социального стандарта к нормативам, имеющим экономическое содержание, которое обеспечивает взаимосвязь с заработной платой.

В Казахстане параллельно существует две системы начисления пенсии по инвалидности: социальные выплаты из Государственного фонда социального страхования и государственные социальные пособия. Первая используется для

тех, кто делает отчисления в фонд социального страхования, вторая - для тех, у кого таких отчислений нет.

Обязательное социальное страхование, введенное в Казахстане с 1 января 2005 года, защищает интересы работающего населения, поскольку плательщики (работодатель и (или) самостоятельно занятое лицо) в соответствии с Законом РК "Об обязательном социальном страховании" ежемесячно уплачивают обязательные социальные отчисления за своих наемных работников в АО "Государственный фонд социального страхования". При этом обязательные социальные отчисления не удерживаются из дохода работника, а уплачиваются за счет средств работодателя. Следует отметить, что работодатель сумму социального налога, уплачиваемого в государственный бюджет, уменьшает на сумму уплаченных социальных отчислений [5].

Необходимо отметить, что в странах Западной Европы соблюдается следующий принцип: экономически активное население получает страховое пособие по инвалидности, привязанное к заработной плате до утраты трудоспособности, неактивное - государственное пособие, ориентированное на прожиточный минимум.

Казахстан также принял этот стандарт системы социального обеспечения инвалидов, что можно расценивать положительно, однако есть ряд недостатков, которые необходимо указать.

В Казахстане развивается система страхования от потери трудоспособности. Однако размер социальной выплаты недостаточно велик, так как установленная норма замещения 0,6 (больше рекомендованной МОТ, которая равна 0,5) корректируется на коэффициент утраты трудоспособности и в результате размер получаемого пособия по утрате трудоспособности не может быть более 0,42 от среднего дохода работника за последние 24 месяца. Таким образом, необходимо корректировать формулу выплат так, чтобы при 80-90% потере трудоспособности размер выплат достигал 100 % средней заработной платы, в то время как сейчас максимальные выплаты составляют 42%. При исчислении размеров пособия также необходимо учитывать возраст и наличие иждивенца [3, с. 16]

Актуальность проблемы людей с ограниченными возможностями и организация их социальной защиты обусловлена её масштабностью. По данным экспертов ООН, общемировая численность инвалидов составляет 600 млн. человек или 10% населения. Из них 385 млн. являются лицами трудоспособного возраста. В течение последних тридцати лет в мире сложились устойчивые тенденции и механизмы формирования политики в отношении инвалидов, поддержки правительств различных стран в разработке подходов к решению проблем этой социальной группы и оказания помощи государственным и общественным институтам в определении и реализации политики, адресованной людям с ограниченными возможностями [6]

Среди проблем, с которыми сталкиваются

инвалиды в Казахстане можно выделить следующие:

- трудности с трудоустройством, дискриминация инвалидов в сфере занятости;

- ограничение доступа к образованию и удовлетворению социально-культурных потребностей;

- недостаточный объем и низкое качество услуг здравоохранения для медицинской реабилитации инвалидов;

- отсутствие нормального доступа инвалидов к жилым, общественным и производственным зданиям, объектам социальной инфраструктуры (в виде подъездных путей, пандусов, пешеходных переходов, специальных светофоров, устройств для инвалидных колясок);

- слабое участие и оторванность от общественно-политической жизни страны, ущемление гражданских прав инвалидов.

Сегодня казахстанские инвалиды практически лишены возможности трудоустройства. В частности, даже имея высшее и среднее специальное образование, инвалиды I и II групп, с учетом состояния их здоровья, не всегда имеют возможность устроиться на работу, тем более поблизости от места жительства своей семьи [65].

Законом Республики Казахстан "О занятости населения" инвалиды отнесены к целевым группам, испытывающим затруднения в трудоустройстве и требующие социальной защиты.

В 2010 году через органы занятости и социальных программ 1961 инвалидов трудоустроены на постоянную работу, 550 - на временную, 1097 - на социальные рабочие места. Направлены на общественные работы 1301 инвалидов, 552 - на профессиональную подготовку и переподготовку. В том же году по квоте выделено 12553 рабочих мест, при этом только 4257 инвалидов трудоустроены на эти места, что составляет 33,4%. В целом по республике создано только 984 специальных рабочих мест для инвалидов. Из 11748 рекомендаций ИПР профессиональной реабилитации исполнено только 3630 (или 30,9%) [7].

Решение проблемы занятости инвалидов в Казахстане осложняется значительными препятствиями, главным из которых является низкая конкурентоспособность инвалидов на рынке труда и отсутствие условий для их трудоустройства. В ряде случаев работодателям экономически невыгодно предоставлять инвалидам специально созданные условия труда и оплаты.

Вакансии для инвалидов предоставляются крайне редко. Отсутствует систематизированный учет рабочих мест, которые могли бы быть использованы для трудоустройства инвалидов. Отсутствие необходимой профессии, соответственно, и работы приводят к тому, что инвалиды пополняют маргинальные слои населения.

Во многих странах государство компенсирует работодателю заработную плату работника с инвалидностью. Такие компенсации ограничены временем (в Швеции - 4 года, в Германии - 8 лет) и составляют определенный про-

цент от зарплаты инвалида.

Во Франции Ассоциацией по Управлению Фондом Социализации инвалидов (AGEFIPH) реализуются две схемы субсидирования заработной платы:

- Первая схема (дотация на трудоустройство) предполагает компенсацию начальных проблем, случающихся при поступлении инвалида на работу. Это единовременное пособие составляет 2286,74 евро, которые выплачиваются работодателю, нанимающему инвалида на постоянную работу или на работу по контракту сроком более года. Рабочее время в таком случае должно быть минимум 16 часов в неделю. Инвалид также получает единовременное пособие в размере 1524,49 евро. На участие в программе могут претендовать компании, в которых более 20 сотрудников.

- Вторая схема предполагает компенсацию низкой производительности труда инвалида (установленную в Руководстве для департаментов по работе, занятости и профессиональному обучению DDTEFP). Работодатель платит сотруднику нормальную заработную плату, которая компенсируется ему один раз в квартал.

Субсидирование заработной платы инвалидов в условиях нормативно-правовой базы Казахстана уже осуществляется в рамках трудоустройства на социальные рабочие места по программе "Занятость 2020".

Наличие сбалансированных систем социального страхования и социального обеспечения как

базовых элементов социальной защиты трудящихся и всего населения расширяет и укрепляет трудовые ресурсы страны, усиливает национальный потенциал экономического роста.

Литература

1. А. Кайранов. Социальная защита - это уже не только забота государства. //ФБ Кадры. - №1, 2009. - С. 2-8.

2. Т. Бреднева. Система обязательного социального страхования// ФБ Кадры. - №7-8, 2010. - С. 29-36.

3. Т.П. Притворова, А. Ильясова. Минимальные стандарты поддержки работников в период наступления социальных рисков на рынке труда./ / Труд в Казахстане. - №10, 2008. - 13-20.

4. Правила назначения и выплаты социального пособия, а также определения его размера. Сайт Министерства труда и социальной защиты населения. Режим доступа: www.enbek.gov.kz.

5. А. Кайранов. Право на социальную выплату // ФБ Кадры. - №10 (77), 2010. - С. 26-39.

6. Н. Айекешов. Структурный анализ инвалидности в Республике Казахстан.// Саясат-Полісу.- №2, 2007. - С. 56-68.

7. Национальный план действий на долгосрочную перспективу по обеспечению прав и улучшению качества жизни инвалидов в Республике Казахстан на 2012 - 2018 годы. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.krgsoc.kz>.

УДК:338.242.4

ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ

Г.Қ.Абдраимова, э.ғ.к. доцент

*Экономикалық және құқықтық зерттеу ғылыми-зерттеу институты
Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті*

Мемлекеттік реттеу қажеттілігінің объективті негіздерін қарастыруға кіріспестен бұрын, ең алдымен осы түсініктің өзіне ғылыми анықтама беру қажет. Себебі білімнің кез келген саласы "оның тәжірибемен дәлелденген бастапқы аксиомалары жасалып, құрастырылғаннан кейін гана ғылым саласына айналады". Біздің ойымызша, экономиканы мемлекеттік реттеу әлеуметтік-шаруашылық процестеріне олардың тиімді теңгерімшілігі мен макроэкономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында мемлекеттің әкімшілік-экономикалық және ұйымдық-құқықтық негізде араласуын білдіреді.

Мынадай сұрақ, туындайды: мұндай араласу - объективті қажеттілік пе, әлде ол әрдайым субъективті сипатта болама? [1]

Бұл сұраққа дұрыс жауап, әрине, нарықтық қатынастардың өріс алған не оның өрістей қоймаған жағдайындағы әлемдік шаруашылық

дамуының барлық тәжірибесін талдау мен жинақтауға негізделуі керек. Бұл тәжірибенің нарықтық экономикасы дамыған елдердің білгір мамандары жасап, дайындаған ғылыми талдауы әлеуметтік-экономикалық үрдістерді реттеу жөніндегі мемлекеттің жүзеге асыратын іс-шараларының объективтілігі туралы тұжырымды жеткілікті түрде негіздеуге мүмкіндік береді. Тиімді экономиканың шведтік моделін жасаушы және көрнекті маман Класс Эклунд "таза күйінде мүлдем реттелмейтін нарық ешбір елде жоқ және нақтылы айтқанда, ешқашан болған емес" - деп тұжырым жасай келіп, ұжымдық шаруашылықтардың сыртқы-ішкі әсерлерін ескеру және табыстарды әділетті бөлуді қамтамасыз ету мақсатындағы мемлекеттік реттеу қажеттілігін көпшілік танып-білгендігін атап көрсетеді.

Мемлекеттік реттеудің объективті қажеттілігін анықтайтын факторлардың

мәнісін қарастыруға кіріспестен бұрын оларды, былайша айтқанда, ұғымдық түрде анықтап алу керек. Ең алдымен мәселе "таза қоғамдық тауарлар", яғни нарықтық қатынастар механизмдерінің әсерін қабылдамайтын тауарлар жөнінде болмақ. [2]

Адамзат тарихы мемлекеттердің пайда болуы мен даму барысы, сондай-ақ, олардың арақатынасы бейбіт іс-әрекеттермен қатар, күштеу жолымен де анықталатындығын айқын көрсетіп отыр. Соңғы жағдай, яғни күштеу іс-әрекеттері объективті түрде белгілі бір материалдық-техникалық және интеллектуалдық қорларды елдің қорғаныс қабілетін қажетті деңгейде қамтамасыз ету үшін бөлуіне мемлекетті мәжбүретті. Оған қоғамның барлық мүшесі де мүдделі. Сондықтан олар мемлекет тарапынан шетелдік қол сұғушылықтан қорғау жөніндегі шараларға бірыңғай ие бола отырып, жоғарыда аталған қорларды жасауға (пайдалануға) арналған мәжбүрлі салықты төлеуге түсіністікпен қарайды. Өйткені бұл қорларды тұтыну, жекелеген сұраныс жиынтығын анықтау арқылы емес, ұжымдық түрде жүзеге асырылады, ал бұл нарықтық механизмді шектейді және қоғамдық тауар (қызмет) көрсеткіштерін қалыптастырады. Мұндай тауарлар қатарына мемлекетті басқару ісін, азаматтардың заңды құқық қорғау мен қоғамдық сақтауды, күрделі ғылыми зерттеулер жүргізу мен нәтижелерін қолдануды ұйымдасғыруды, тұтастай энергетикалық жүйені құру мен пайдалануды, экономикалық жүйені құру мен пайдалануды, жалпы- мемлекеттік табиғатты қорғау шараларының әсерін, төтенше жағдайларды алдын ала ескертуді және т.б. жағдызуға болады. Мемлекеттік реттеу қажеттілігін айқындауға мүмкіндік беретін келесі маңызды түсінік - тауарларды өндірушілер мен оларды тұтынушылардың нарықтық өзара қатынастарының күшеюі мен тығыздышығының "сыртқы әсерлері" болып табылады. Мәселен, бұл қарым-қатынастар аумағында тауарлар (қызметтер) өндіруге кететін шығындар құрамында табиғатты қорғау шаралары мен соған арналған қорларды тиімді пайдалануға кететін шығындарды ескеруді ынталандыру механизмі жоқ. Осыдан келіп, өз қызметін тек қана сұранысты қанағаттандыруға және пайда табуға бағыттайтын кәсіпкердің ой-өрісінен қоршаған табиғи ортаның ластануын болдырмау және табиғи шикізатты (әсіресе оның қайта өндірілмейтін түрлерін) тиімді пайдалану мәселелері толықтай шет қалатындығы әбден түсінікті. Адамдардың өндірістік тұтыну қызметінің сыртқы әсері ретінде пайда болатын бұл мәселенің шешімі ең алдымен мемлекеттің араласуын талап етеді.

Нарық субъектілерінің өзара іс-әрекеттерінің шарттарын анықтауға және олардың сақталуын бақылауға арналған трансакциялық шығындарды төмендетуде де мемлекеттің ролі зор. Мұндай шығындардың салыстырмалы түрдегі төменгі мөлшерін көбінесе мемлекет

тарапынан мәжбүр ету тетіктерін қолдану арқылы қамтамасыз етеді, ал оған нарықтық бәсекеге қатысушылардың бәрі де мүдделі.

Ең соңында халықты әлеуметтік жағынан қорғау мен қамтамасыз ету мәселелерін атап айту керек. Өйткені бұл мәселелердің саясатпен "көршілес" тұратындығын ескеріп, оларды дер кезінде шешіп отыру керек болса, бұл істегі мемлекет ролі айрықша жоғары болып келеді.

Сонымен, мемлекеттік реттеудің объективті қажеттілігі қандай ?

Белгілі шарттылықпен алғанда өзара байланысты экономикалық көрсеткіштер жүйесін ескере отырып, бұл жүйенің негізін микроэкономикалық, ал жоғарғы деңгейін макроэкономикалық көрсеткіштер құрайтын пирамида түрінде елестетуге болар еді. Макро және микроэкономикалық көрсеткіштердің бірқалыпты түйісуі пирамиданың орталық бөлігінде жүзеге асады, бұл тұста халық шаруашылығын басқарудағы аймақтық-салалық органдарының шаруашылық қызметінің көрсеткіштері басым болып келеді [3]

Егер де көрсеткіштердің тұтаста жүйесін тауарлар (қызметтер) "қозғалысының" қорытынды сипаттамасы ретінде қарастыратын болсақ, онда пирамида негізінің беріктілігі макроэкономикалық сипаттағы және нарықтық қатынастар өрісінің кеңеюі үшін барынша қолайлы жағдайлар жасауға мүмкіндік беретін, көбінесе қоғамдық тауарлардың нарықтан тыс қозғалысына тәуелді нарықтық механизм әрекетінің тиімділік дәрежесімен анықталады. Бүкіл әлемдік тәжірибе нарықтық механизмдерді қолданудың тиімділік коэффициенті қоғамдық тауарлар қозғалысын мемлекеттік реттеуді ескермеудің дәрежесіне қарай төмендейтіндігін сөзсіз дәлелдеген. Немесе, керісінше, егер мұндай реттеудің объективтілігі ескерілген болса, әлгі тиімділік коэффициентінің мөлшері жоғарылайды.

Осылайша, бұл қажеттілік тауарлар мен қызметтердің барлық түрін өндіру мен тұтынуды мемлекеттік және нарықтық реттеудің диалектикалық бірлігінен туындайды. Мысалы, күрделі ғылыми зерттеулер жүргізуді және нәтижелерің пайдалануды алайық. Алғашқысын жүзеге асыруда бірінші кезекте жалпы мемлекет деңгейіндегі реттеу тұратыны сөзсіз. Ал олардың нәтижелерін пайдалануды ұйымдастыруда нарықтық механизм шешуші рөл атқарады, өйткені өнімді шығаруға жұмсалған шығындарды азайту және оның сапасын арттыру (оған нарықтық қатынастардың субъектілері де мүдделі) барысын ғылыми-техникалық жетістіктер деңгейі анықтайды. Мұндай мысалдарды қоғамдық тауарлардың басқа да түрлері бойынша келтіруге болар еді.

Кәсіпкердің мүддесі нақтылы тауар өндірісінің тиімділігімен шектелетіндігі, ал сыртқы нәтиже оның ой-өрісінен тыс қалатындығы әбден қисынды да, түсінікті. Бұл нарықтық механизм құрылымына байланысты жүзе-

ге асады. Ал сыртқы нәтиже қоршаған табиғи ортаның ластануымен, шикізаттардың қайта өндірілмейтін және басқа да қорларын орынсыз пайдаланумен, сондай-ақ қалдықсыз технологияны ұйымдастырудың жеткіліксіздігімен сипатталады. Мемлекет сыртқы бақылаушы қалпында бола алмайды, сондықтан келесідей үш бағыт бойынша белсенді шараларды жүзеге асыруға мәжбүр болады:

а) ағымдағы және болашақтағы табиғатты қорғау шараларын қаржыландырудың орталықтандырылған көздері есебінен жүргізу;

ә) шаруашылық жүргізуші субъектілер іс-әрекетінің сыртқы нәтижесі алдын ала бекітілген ережелер мен мөлшерден артық кететін болса, оларға әкімшілік-құқықтық шектеулерді бекіту;

б) табиғатты тиімді пайдалануды ынталандыратын механизмді жасап-дайындау және бақылау.

Мемлекеттік реттеудің ролі қарастырып отырған салада адамның тіршілік әрекетінің табиғи ортасын сақтау барынша келеді, күрделі мәселе болып отырғандығына байланысты үздіксіз артатындығын ерекше атап өтуі керек. Біздің жағдайымызда оның ролінің артуы шаруашылық жүйесінің нарықтық, үлгісіне өтудің алғашқы кезеңінде ерікті кәсіпкерлікке қатысушылардың өндірістік қызметінің сыртқы нәтижесін төмендету мүмкіндігіне үміт арта алмайтындығымызбен де түсіндіріледі. Оның үстіне экологияның кең ауқымды мәселелерін шешу кептеген мемлекеттер күш-жігерін біріктіру негізінде мүмкін болатындығын атап өтуге тура келеді. Ал бұл - әрбір мемлекеттің, олардың экономиканың интеграциясына да жауап беретін орталық бас қару органдарының міндеті.

Нарықтық экономикасы дамыған елдер тәжірибесі трансакциялық шығындардың сипаты соншалықты объективтілігімен нарық субъектілерінің өзара сауда-айырбас келісіміне мемлекеттің араласу қажеттілігін тудыратындығын дәлелдейді. Мәселен, егер келісім барысында екі жақты табыс өзінің абсолюттік мөлшерлері бойынша трансакциялық шығындар көлемінен аз болатын болса, онда мұндай келісім өзінің экономиканың мағынасын жояды. Олай болса, ісгің объективті барысы келесі жағдайға алып келеді: сауда-айырбас келісімінің қағысушылары мемлекеттің араласу әсерін пайдаланады, өйткені шартты бұзғысы келетін келісімге қатысушыны келісім-шартын сақтауға мәжбүр ету әдістері арқылы қарастырып отырған шығындарды төмендетуге болады. Мұндай жағдайда шаруашылық жүргізудің нарықтық үлгісінің нығаюына мемлекеттің реттеуші әсері тікелей (тура) болып табылатындығын айту керек.

Ерікті кәсіпкерліктің дамыған жағдайы қоғам мүшелерінің әлеуметтік жіктелуінің табиғи процесімен сипатталады, өйткені осы тұста олардың ақыл - ой, еңбекке деген қабілеттері, ерекшеліктері анық байқалады. Ұтымды нарық-

тық механизм тұсында "тауар өндірушілердің тепе-теңдік бағасы бойынша тауарлар мен қызметтерді сатуда істі жүргізуге қабілеті болмаса аяусыз сұрыптау процесі жүретіндігін" мақұлдайтындардың көзқарастары әбден дұрыс.

Ал мұндай сұрыптау нәтижесінде іс-әрекеттен тыс қалғандар не істейді. Жас шамасы немесе еңбекке қабілеттілігі жағынан жұмыс істей алмайтындар ше? Еңбек - табысы бойынша ең аз тұтыну қоржынын қамтамасыз ете алмайтындар, көп балалы отбасылар қалай күн көреді?

Бұл тұста шығатын жол біреу: жұмыссыздар мен халықтың ең аз қамтамасыз етілген бөлігіне мемлекет табыстарды әділетті түрде (тұтастай қоғам тұрғысында) қайта бөлу есебінен әлеуметтік қолдау көрсетеді. Мұндай қайта бөлудің объективтілігі оның әлеуметтік-саяси тұрақтылықты қамтамасыз ету мен қолдау үшін негіз жасайтындығынан туындайды. Оған мемлекет те, ерікті кәсіпкерлікке қатысушылар да мүдделі болып табылады.

Аталған жағдайда мемлекеттің реттеуші іс-әрекеті көз жеткізу, сондай-ақ мәжбүр ету әдістері арқылы да жүзеге асырылады. Көз жеткізудің нәтижесі негізінен әлеуметтік баспалдақтың төменгі сатыларындағы адамдардың пайдасына қайырымдылықты жаңдаңдыру бола алады. Ал мәжбүр ету әдісінің мәні көбінесе әлеуметтік сипаттағы мемлекеттік шараларды қаржыландыру мен орталықтандырылған қайта бөлуді жүзеге асыру мақсатында табыстарға прогрессивті салық салуды бекітуге келіп тіреледі.

Бұл шаралардың ішінде әлеуметтік-мәдени саланың, бәрінен бұрын денсаулық сақтау, білім беру ісінің сәйкесінше дамуын қамтамасыз етуге маңызды орын бөлінеді.

Бәрінен бұрын, экономиканы реттеу мемлекеттің макроэкономикалық тұрғыда қолданатын іс-әрекеті екендігін атап өту керек. Бұл - үкіметтің болжамы емес, оның объективті қажеттілігі, өйткені ерікті кәсіпкерлік жүйесі мен нарықтық қатынастар тиімді теңгерімшілік жағдайындағы тұрақтылықты қамтамасыз ету мәселесін мемлекетке қалдырады. Келесі жағдайларға байланысты тиімділік бұл жер де барынша күрделі мазмұнға ие болады:

өндірістік немесе әлеуметтік сипаттағы нақтылы мәселелердің тиімді шешімі оны макроэкономикалық деңгейден қарастырғанда, яғни, тек жиынтық табыстарды жиынтық шығындармен салыстыру жағынан, келгенде тиімсіз болып шығуы әбден мүмкін. Егер жиынтық шығындардың абсолюттік көрсеткіштері жиынтық табыс бойынша көрсеткіштер деңгейінен жоғары болса, - бұл шешімнің тиімділігі күмәнді болады; халық шаруашылығының тиімді аймақтық салалық құрылымын құру жөніндегі мемлекеттік шаралар жекелеген шаруашылық жүргізуші субъектілердің, салалар мен аймақтардың тұрғысынан тіггі де тиімді болмай шығуы мүмкін, өйткені соңғылардың деңгейінде мемлекеттің макроэкономикалық мүдделері

әрдайым қарастырыла бермейді;

- егер экономиканы өсіңкілі ұдайы өндіретін жүйе ретінде қарастыратын болсақ, онда макро-экономикалық термешіліктің өзі осы жүйенің болашақ- тағы даму тиімділігінің факторы реінде алынады. Осыларды ескеретін болсақ мемлекеттік реттеу барысы өз кезеңінде нақтылы бір мерзімге есептелген мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық саясатының туыпидыеы болып табылатын тұтастай экономикалық жүйе дамуының бағдарламалы-мақсатты нұсқа- уларша бағындырылуы қажет екендігі туындайды. "Макроэкономикалық тұрақтылық" түсінігі де толықтыруды талап етеді. Оның мағынасы - макро- керсеткіштердің өзара байланысқан жүйесі экономиканың өткен кезеңге қарағанда ілгерілеуін сипаттайды. Бұл тұста шаруашылықты реттеудің нарықтық механизмінің бар арсеналын қолдануға барынша жақсы жағдайлар жасалады, бұл өз кезегінде макро- экономикалық тұрақтылықты қолдауға жанама ықпал етеді: Нәтижесінде, мұндай тұрақтылық өздігінен ұдайы өндірілетіндей, оның сыртқы көрінісі қоғамдық, жеке тауарлардың (қызметтердің) қалыпты қозғалысының болуы, табыстардың қалыпты ағымы және олай болса, мемлекет бюджеті кірістерінің уақытылы қалыптасуы болып табылады. Бұл - іс жүзінде. Ал теория тұрғысынан экономиканың мұндай жай-күйі егер ол объективті экономикалық заңдар (кемімелі тиімділік, кемімелі пайдалылық, сұраныс пен ұсыныс, қажетті әртүрлілік және т.б.) талабына жауап беретін болса ғана ұзақ мерзімдік сипат ала алады. Бұл заң- дардың ықпалы оқшауланған сипатта емес материалдық игіліктер мен қызметтерді өндіру, бөлу, айырбастау және тұтыну сатыларында қалыптасатын әлеуметтік, өндірістік және экономикалық қатынастардың тұтастай жүйесінде жүзеге асады.

Сондай-ақ, бұл қатынастар тобының әрқайсысы сәйкес экономикалық заң талабын білдіретіндігін атап өту маңызды. Мысалы, өндіріс факторлары (олардың бірігуінің, белгілі технологиялық, тәсілінде) мен алынған өнімнің арасындағы өзара байланысын сипаттайтын сапалы көрсеткіштер динамикасын зерттей отырып, егер өнімнің артуы осы факторлардың тек біреуінің есебінен қамтамасыз етілсе, онда ол төмендеу бағытына ие болады. Бұдан келіп, халық шаруашылығының макроэкономикалық, және

тиімді теңгермешілігін қамтамасыз ету жөніндегі шаралар кемімелі тиімділік заңның талабын ескеруге негізделуі керек. Егер сұраныс пен ұсыныс заңы талабының маңызын сырттай білдіретін материалдық-ақшалай қатынастар жөнінде сөз болатын болса, онда оларды макро және микро деңгейлерде реттеу нәтижесінде өндірілген тауарлар мен қызметтердің тиімді пропорциялары қалыптасуы керек. Бірақ олардың қоғамның өндірістік емес қажеттіліктерін қанағаттандыруға жұмсалатын бөлігін жүзеге асырудың тиімділігі, оларды тұтынудың артуымен салыстырғандағы өгамнің пайдалылығының барынша баяу арту заңдылығына негізделген объективті кемімелі пайдалылық, заңының талабын ескере отырып бағытануы қажет. Мемлекеттік реттеу барысында мұндай заңдылық қоғамның өндірістік емес қажеттіліктерін біртіндеп қанағаттандыру қалай жүріп жатқандығына қарай ескерілуі керек.

Келесідей сұрақ туындайды: қоғамдық - экономикалық даму мен қалыптасқан әлеуметтік-шаруашылық жағдайлардың объективті заңдылықтарына ғылыми талдау мен сұрыптау жүргізгеннен кейін мемлекеттік реттеудің теориялық негізі туралы сұраққа жауап берілді деуге бола ма?

Тіпті де болмайды. Ол, сонымен қатар, оның позициясының бастапқы мәселесін, функцияларын, механизмдері мен методологиясын да қамтиды. Тәжірибелер мен әдебиеттерді талдау керсеткеніндей, мемлекеттік реттеу барынша "жоғары ранг" мақсаттарын жүзеге асыру жұмысына жақын тұрады.

Бәрінен бұрын, сөз мемлекеттің экономикалық саясатын қалыптастыру жөнінде болуы керек. Біздің ойымызша, оны ішкі, сондай-ақ әлемдік деңгейде де шаруашылық жүргізудің тиімді нәтижелерін қамтамасыз ететін үкімет іс-әрекетінің ұзақ мерзімдік бағыты, жолы ретінде түсіну керек.

Әдебиеттер:

1. Ашимбаев Т.А. Государственное регулирование перехода к рыночным отношениям. Алматы, 2005
2. Валовой Д. Кремлевский тупик, 2010
3. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка, 2011

УДК 331.101.3

РАБОТНИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАРАГАНДИНСКОГО РЕГИОНА О РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Пунтус Е.А., МНС НИИ ЭПИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда

Таравкова Т.Н., МНС НИИ НЭСА

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда

Происходящие в казахстанском обществе социально-экономические преобразования ста-

вят перед учеными ряд актуальных проблем. В их числе проблемы трансформирующихся со-

циально-экономических отношений, которые в современных условиях рассматриваются через призму категории "человеческий капитал". Формирование инновационной экономики, где основную роль играет специфический ресурс - информация и знания, связано с необходимостью рассмотрения и анализа человеческого капитала. Развитие человеческого капитала, проблема реализации его потенциала становится, наравне с внедрением современных технологий, ключевым фактором развития экономики страны.

В модернизации имеющегося человеческого капитала и соответственно в финансовых вливаниях в его подготовку и переподготовку, в поддержание здоровья людей должно быть заинтересовано не только государство и предприятия, но и сами работники.

В связи с тем, что подобного рода практика мало изучена, детальное рассмотрение вопроса, связанного с заинтересованностью сотрудников промышленных предприятий в инвестировании в развитие собственного человеческого капитала, а также реальные факты подобного рода инвестирования представляют исследовательский интерес. Этот вопрос лег в основу исследования, проведенного на промышленных предприятиях Карагандинской области, в ходе которого было собрано большое количество материалов, некоторые из которых приводятся в данной статье.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что большая часть работников испытывает ту или иную степень удовлетворенности своей работой (85,2%). Тогда как полностью неудовлетворенные ей составили всего 8,3% от общего количества опрошенных.

Общий показатель полностью удовлетворенных местом работы составляет 45,2%. В рамках данного показателя наблюдается корреляция между занимаемой должностью и уровнем удовлетворенности: чем выше должность, тем выше показатель удовлетворенности. Среди сотрудников управленческих структур полностью удовлетворены тем, что работают на данном предприятии/организации 61,5%. У ИТР этот показатель равен 48,5%. А у рабочих - 38,7%.

Что касается возрастных категорий работников, то здесь мы наблюдаем повышение уровня удовлетворенности в зависимости от возрастной группы: чем старше сотрудник, тем выше уровень его удовлетворенности работой на предприятии/организации. Это может быть связано как с более высокими должностями возрастных работников, так и с ситуацией предпенсионного возраста, для которого характерно стремление к сохранению рабочего места и, соответственно, понижению уровня требовательности.

Среди испытавших трудности при ответе на данный вопрос (6,5%) самый высокий показатель дают ИТР - 9,2%. Это может быть связано с тем, что данная категория работников больше, чем другие склонна рассматривать перспективу ка-

рьерного роста, не обязательно связанную с данным предприятием/организацией. Также подобная мотивация проявляется и в ответах младших возрастных групп сотрудников, которые стоят в начале своего профессионального пути и больше других ориентированы на карьерный рост, и здесь уже от предприятия/организации зависит, создадут ли они необходимые для этого условия.

Помимо своего статуса как работника предприятия/организации, участвующим в опросе было предложено оценить условия труда, которые являются одним из основных показателей удовлетворенностью работой. Они включают в себя психофизиологические, санитарно-гигиенические и социально-психологические факторы трудовой деятельности и оказывают непосредственное влияние на здоровье и работоспособность сотрудников, уровень их жизни и в целом эффективность производства. Основными составляющими условий труда являются: продолжительность рабочего времени, условия оплаты, охрана и дисциплина труда, режим рабочего времени и времени отдыха, порядок совмещения профессий (должностей), выполнение обязанностей временно отсутствующего работника, безопасность и охрана труда, технические и производственно-бытовые условия.

Количество полностью удовлетворенных условиями труда на предприятиях/организациях Карагандинской области составляет только треть от общего числа опрошенных - 33,1%. Наблюдающаяся в ответах респондентов корреляция между должностью и степенью удовлетворенности, сохраняется. Так, вариант "да, полностью" указали 53,1% работников управления, 40% ИТР и всего 24,1% рабочих.

Процент частично удовлетворенных условиями труда составил 48,8 и стал основным в плане выбора для рабочих - 57,4%.

Более категоричны в своих оценках были 13,7% сотрудников предприятий/организаций, указавших, что их абсолютно не устраивают условия труда.

Не смогли дать однозначной оценки условий труда 4,4% работников. В рамках данного варианта ответа можно обратить внимание на наличие определенной корреляции в ответах респондентов различных возрастных групп. Так, чем старше опрошенные работники, тем реже они указывали вариант "затрудняюсь ответить". Для сравнения: работники до 23 лет дают 8% затруднившихся ответить, от 24 до 29 лет - 7,7%, от 30 до 45 лет - 3,3%, от 46 до 55 лет - 2,1%, от 56 до 63 лет - 1,1%. Данная тенденция может быть связана с длительностью рабочего стажа, а следовательно, с возможностями сравнения, кроме того, младшая возрастная группа работников менее требовательна к условиям труда.

Сравнительно невысокий показатель удовлетворенности условиями труда, созданными на промышленных предприятиях области, свидетельствуют о недостаточности дотаций и внима-

нию к решению данного вопроса. А между тем, условия труда напрямую влияют на его производительность, а также на износ человеческих ресурсов предприятия.

При оценке условий труда сотрудники предприятий/организаций учитывали не только свое рабочее место, но и наличие дополнительных условий, необходимых для нормального осуществления своей профессиональной деятельности. В первую очередь это: места отдыха, столовые, медицинские пункты.

Согласно полученным данным, столовые имеются в 63,1% промышленных предприятий/организаций Карагандинской области, принявших участие в исследовании.

Наличие медицинских пунктов указывают 60,2% работников, а мест отдыха - 30,8%.

Отсутствие каких бы то ни было дополнительных условий труда отмечено сотрудниками на 13,2% предприятий/организаций. При этом следует отметить, что на предприятиях/организациях Карагандинской области меньше всего дополнительных условий труда создано для рабочих, 14,6% которых указывают вариант "ничего", и работников в возрасте до 23 лет (20%).

Несмотря на достаточно высокие цифровые показатели по наличию столовых, медицинских пунктов и мест отдыха, следует отметить, что данные условия труда должны быть на каждом предприятии/организации, так как они способствуют нормальной реализации профессиональной деятельности и поддержанию одной из основных составляющих человеческого капитала - здоровья.

Важным аспектом обеспечения высокой конкурентоспособности предприятий/организаций является не только подбор высококвалифицированных работников, но и сохранение имеющихся кадров, в том числе и за счет постоянного поддержания их здоровья.

Основным видом поддержки здоровья своих работников на промышленных предприятиях/организациях Карагандинского региона является предоставление и (или) оплата медицинского обслуживания - 42,3%.

Что касается других форм инвестиций в здоровье своих сотрудников, то 24,2% работников указывают, что их предприятие/организация дает путевки в санатории, профилактории, и 21,1% - в зоны отдыха.

Имеют возможность посещать спортивные центры, залы, секции на базе или за счет своих предприятий/организаций 18,2% сотрудников.

Получают бесплатное или льготное питание 16,5%.

При анализе распределения ответов в контексте занимаемой должности прослеживается явная взаимосвязь между статусом работника и его осведомленностью о программах организации по поддержанию здоровья. Из этого напрашивается вывод о том, что данные инвестиции направлены, в первую очередь, на управленцев

и ИТР, тогда как рабочие пользуются ими гораздо меньше. Подобная ситуация вряд ли свидетельствует о наличии на предприятиях/организациях продуманной политики инвестирования в сферу здоровья.

Также в ходе исследования было выявлено, что на 17,1% предприятий/организаций, по мнению работников, ничего не делается для поддержания их здоровья. Подобная инертная политика предприятий может повлечь за собой увеличение числа тяжелых форм заболеваний, рост инвалидности и является прямым свидетельством износа человеческого капитала.

Говоря о проблеме поддержания здоровья, следует отметить, что в ее решении должны участвовать не только предприятия/организации, но и сами работники. Ведь их личные инвестиции и заинтересованность также являются необходимым условием.

Так самой распространенной формой поддержания своего здоровья является "здоровый образ жизни" - 36,8%. Данное определение выглядит достаточно абстрактным и преимущественно подразумевает отсутствие злоупотребления алкоголем и табакокурением.

Считают, что они правильно питаются и этим самым поддерживают свое здоровье 26,8% работников.

Что касается активных форм поддержания здоровья, то спортом занимаются 19,4% сотрудников, а делают зарядку 17,4%.

Обращает на себя внимание, что различные категории работников затрачивают примерно одинаковые усилия на поддержание своего здоровья, и ни одна из этих групп не может быть выделена как более ответвленная по сравнению с остальными. В рамках же возрастных групп сотрудников выделяется младшая группа (до 23 лет), 38% которой занимается спортом, что в целом сейчас популярно среди молодежи. Представители остальных возрастных групп предпочитают более пассивные формы поддержания своего здоровья.

Честно признались в отсутствии каких-либо действий со своей стороны, направленных на сохранение своего здоровья, 24,6% работников промышленных предприятий/организаций Карагандинской области.

Предоставление работникам предприятий/организаций льгот повышает результативность их работы и лояльность, усиливает мотивацию, а также снижает текучесть кадров. Само предприятие должно быть заинтересовано в функционировании эффективной системы льгот, способствующей стимуляции человеческих ресурсов.

Согласно полученным данным система льгот для работников существует менее чем на половине предприятий/организаций Карагандинской области - 44,9%. При этом самой осведомленной в этом вопросе группой являются работники управления (67,7%), самой неосведомленной - рабочие (35,9%). По возрасту на-

блюдается корреляция повышения уровня осведомленности от младшей к старшей возрастной группе. Так, в возрасте до 23 лет процент знающих о льготах на предприятии/организации составляет 33, а в возрасте от 56 до 63 лет - 51,8%.

Среди основных льгот работниками были указаны следующие: расходы по оплате услуг здравоохранения (данную форму льгот предоставляют только те предприятия, которые имеют собственные медицинские центры); оплата путевок на лечение и отдых сотрудникам и членам их семей; оплата спортивных абонементов и предоставление возможностей занятий в спортивных залах, принадлежащих предприятиям/организациям; частичное возмещение платы работникам за обучение их детей (в дошкольных и высших учебных заведениях); льготное питание; обеспечение проезда к месту работы ведомственным транспортом; материальная помощь, предоставляемая по семейным обстоятельствам (похороны, свадьба, рождение ребенка).

Практически треть сотрудников уверены в том, что их предприятия/организации не имеют системы льгот - 31,5%.

Значительное число опрошенных не смогли ответить есть ли на их предприятиях/организациях система льгот - 23,6%. Столь высокий процент неосведомленных в этом вопросе может свидетельствовать как о слабом функционировании самой системы льгот на предприятиях, так и о недостаточной работе профсоюзных организаций.

На любом предприятии существует хотя бы минимальный пакет льгот, часть которых элементарно предусмотрена законодательством, но для того чтобы он приносил дивиденды в виде стимуляции человеческих ресурсов, работники должны быть о нем осведомлены. Однако тот факт, что сотрудники более чем половины промышленных предприятий/организаций области не знают о системе льгот, свидетельствует о ее формальном характере и непродуманности политики многих предприятий в этом вопросе.

Естественно, что низкий уровень осведомленности о льготах предполагает и низкий уровень пользования ими.

Так утвердительный ответ на вопрос о пользовании льготами дают только 38% работников предприятий/организаций нашей области. Близость по значению данного показателя к показателю осведомленности о льготах свидетельствует о том, что информацией о наличии льгот обладают только те, кто ими непосредственно пользуется. Это, в свою очередь, говорит о фактическом отсутствии практики информирования работников предприятий/организаций области о системе их льгот. Таким образом, 62% сотрудников предприятий/организаций области, по их собственному мнению, не пользуются льготами.

Основная категория работников, пользую-

щаяся льготами - это управленцы (55%). Для сравнения этот процент у ИТР составляет 43,1, а у рабочих - 30,5%. Подобный перекосяк в предоставлении льгот не только не способствует повышению заинтересованности работников в результатах труда, но и приводит к росту чувства социальной несправедливости и агрессивных настроений по отношению к управленческому персоналу. Отсутствие же у работников чувства справедливости материальных вознаграждений ведет к понижению работоспособности, общей пассивности и утрате стимула к развитию.

Что касается возрастных групп сотрудников, то более активно по сравнению с другими пользуются льготами возрастные работники: в возрасте от 46 до 55 лет (45,1%) и от 56 до 63 лет (47,1%). Общий же процент работников до 23 лет, пользующихся льготами, составляет только 27.

Большое значение в стремлении работника к саморазвитию имеет система премирования труда, которая призвана, помимо повышения благосостояния сотрудников, формировать у них чувство уверенности и защищенности, гордости результатами своей работы, значимости ее выполнения в масштабах предприятия/организации, а также чувства самоуважения.

В соответствии с полученными данными система премирования работников имеет на большем количестве предприятий/организаций Карагандинской области, чем система льгот, и включает в себя следующие виды: премии за производственные достижения; премии по итогам работы за определенный период (месяц, квартал, полугодие, год); премии в связи с государственными и профессиональными праздниками (ко Дню энергетика, Дню шахтера, Дню обогатителя, 8 марта и т.д.); премии к юбилейным датам.

Так, указывают, что на их предприятии/организации существует система премирования сотрудников 62,8% опрошенных. По данному варианту наибольшее количество выборов дают управленцы (78,5%). Показатели ИТР и рабочих составляют 65,4% и 56,1% соответственно. Наименее осведомленными в рамках возрастных групп оказались работники до 23 лет, 55% которых ответили утвердительно на вопрос о наличии на их предприятиях системы премирования. Для сравнения показатель возрастной группы от 56 до 63 лет составил 67,1%.

Система премирования отсутствует на 25,2% опрошенных предприятий/организаций. Здесь также прослеживается разница результатов по категориям работников. Говорят о том, что ее нет 12,3% управленцев, 23,8% ИТР и 30% рабочих, что может быть как показателем уровня информированности данных групп в этом вопросе, так и неравномерности премирования по категориям работников.

Не смогли дать однозначный ответ на поставленный вопрос 12% работников предприятий/организаций нашей области. Наибольшие затруднения он вызвал у рабочих (13,9%) и ра-

ботников младшей возрастной группы (18%).

В целом довольно высокий показатель отметивших отсутствие на их предприятии/организации системы премирования (четверть опрошенных), может быть связан как с фактом формального наличия этой системы, которая на практике не работает, так и с тем, что существующие на предприятиях дополнительные выплаты не воспринимаются работниками как премии за труд, а, следовательно, не стимулируют к профессиональному росту.

Профессиональная самооценка является показателем уровня мотивации работника к повышению своей профессиональной подготовки. Чем выше данная самооценка, тем выше уровень самоудовлетворенности, и тем меньше его мотивация к совершенствованию своих практических навыков и умений, а также повышению уровня теоретических знаний в рамках конкретной профессии. Однако, учитывая тот факт, что, как было заявлено ранее, инновационная активность предприятий Карагандинской области по состоянию на 2010 год составляет всего 7%, то есть практически не внедряются инновационные технологии, в контексте наших предприятий/организаций и не происходит устаревания профессиональных знаний.

Больше половины опрошенных работников предприятий/организаций Карагандинской области считает, что уровень их профессиональной подготовки полностью соответствует требованиям организации - 60,3%. При этом наиболее уверенными в своем профессионализме являются управленцы (77,7%). Немного уступают им ИТР (60%). На последнем месте - рабочие (54,6%).

Примечательно, что работники старших возрастных групп более уверены в соответствии уровня своей профессиональной подготовки, что может быть связано с замещением этого определения понятием "опыт работы".

Частичное соответствие профессиональной подготовки с требованиями их организации отмечают 28,6% работников.

Признаются в своем профессиональном несоответствии 4% сотрудников.

Не смогли оценить уровень своей профессиональной подготовки однозначно 7,1% работников предприятий/организаций.

Полученные в рамках данного вопроса высокие показатели самооценки профессионального соответствия не следует воспринимать как однозначно позитивный результат, так как они косвенно свидетельствуют об отсутствии на предприятиях нашей области стабильных инновационных тенденций, требующих от работников обучения и переобучения, усвоения новых знаний и навыков, и как следствие критичности восприятия самих сотрудников и постоянного их стремления к самообразованию.

Современные промышленные организации в условиях внедрения и освоения инновационных технологий ужесточают требования к ра-

бочим кадрам, системе их подготовки и переподготовки, а также повышению их квалификации в соответствии с целями и стратегией развития предприятий. Однако, если их инновационная активность понижена, то процесс устаревания профессиональных знаний работников в рамках данных предприятий идет крайне медленно, а уровень имеющейся профессиональной подготовки сотрудников устраивает работодателя.

Факт невысокой инновационной активности предприятий Карагандинской области подтверждается тем, что только 39,4% работников считают, что в дальнейшем они будут нуждаться в повышении своего профессионального уровня, так как их знания и навыки устаревают.

Допускают, что со временем они будут нуждаться в повышении своего профессионального уровня, но только в том случае, если предприятия/организации приобретут новую технику и оборудование 40,8% работников. Таким образом, повышение профессионального уровня в данном контексте будет носить эпизодический, временный характер, связанный с необходимостью освоения новых технологий для работы на более современном оборудовании. В случае же, если оборудование и техника не будут приобретены, профессиональный уровень данных работников останется прежним и актуальным для их предприятий/организаций.

Полностью отрицают необходимость повышения профессионального уровня сейчас или в дальнейшем 19,5% работников. Наиболее самоуверенными среди них являются управленцы (20%) и рабочие (20,8%).

Не смогли однозначно ответить нуждаются ли они в повышении своего профессионального уровня 0,3% сотрудников.

Высокий износ основных фондов промышленных предприятий Карагандинской области в совокупности с невысоким уровнем инновационной активности косвенно свидетельствуют об отсутствии потребности в повышении профессионального уровня работников. Существующая же на данных предприятиях система повышения квалификации зачастую носит формальный характер, и сами работники относятся к ней формально, ведь без внешнего стимула (что является особенностью нашей культуры труда) сами сотрудники вряд ли станут заниматься профессиональным самообразованием.

Работа по повышению профессионального уровня сотрудников предприятий/организаций Карагандинской области преимущественно сводится к стандартным формам повышения квалификации, сформировавшимся еще в советский период.

Наиболее распространенной формой повышения профессионального уровня работников на предприятиях/организациях Карагандинской области является проведение курсов обучения и (или) переобучения персонала на самих предприятиях. Согласно полученным данным

такие курсы имеет 56,3% опрошенных предприятий/организаций области. Еще 13,7% проводит обучение и (или) переобучение персонала на базе других организаций города, 6,8% в других городах Казахстана, а 3,4% за рубежом. Однако посещают эти курсы, согласно собственному признанию сотрудников, только 7,4%.

Для работников наиболее приемлемой формой их профессионального роста является обмен опытом с коллегами по работе. Его используют 56% опрошенных.

Участие же самих предприятий в организации этого процесса крайне ограничено. Так, всего 14,3% предприятий/организаций нашей области проводят встречи с целью обмена опытом.

Используют Интернет для дополнительного повышения своего профессионального уровня 28,9% работников предприятий/организаций нашего региона. Основную их часть составляют представители младших возрастных групп.

Предприятия/организации нашей области практикуют оплату обучения в высшем или среднем специальном учебном заведении. Однако данную практику сложно назвать широкой, так как она имеет место только на 5,7% промышленных предприятий Карагандинского региона.

Также крайне ограниченное количество предприятий/организаций области может похвастаться наличием хорошей технической библиотеки - 6,9%. Тогда как чтение специальной профессиональной литературы является важной формой повышения профессионального уровня для 28% работников. Из чего следует, что большинство опрошенных предприятий/организаций игнорирует данную потребность своих сотрудников и не способствует облегчению их доступа к новинкам технической литературы.

Такая форма повышения собственного профессионального уровня как заочное обучение (7,8%) не может быть оценена однозначно в масштабах предприятия ввиду отсутствия данных о мотивации этого обучения.

Несмотря на многообразие форм повышения профессионального уровня работников, на 20,3% предприятий/организаций нашей области ничего для этого не делается. И еще 13,2% сотрудников признают, что они сами ничего не делают для повышения собственного профессионального уровня.

Анализ данных подтверждает сделанное ранее предположение о преимущественно формальном подходе к решению вопроса повышения уровня профессиональной квалификации как со стороны руководства предприятий/организаций, так и со стороны самих работников.

По итогам опроса работников промышленных предприятий/организация Карагандинской области можно сделать следующие общие выводы:

1. Социальная политика промышленных

предприятий Карагандинской области использует стандарты, сложившиеся еще в советское время, и предусматривает минимумы, оговоренные в законодательных актах республики Казахстан. Однако факт того, что как в Трудовом кодексе РК, так и в Кодексе о здравоохранении РК обязанности работодателя, направленные на поддержание и развитие человеческого капитала работника, находят слабое отражение, дает предприятиям возможность ограничиваться формальными выплатами, а упор в области поддержания здоровья делать преимущественно на обеспечение охраны и безопасности труда.

2. В ходе исследования было установлено, что система обучения и (переобучения) персонала предусмотрена не на всех промышленных предприятиях Карагандинской области. Там же, где она есть, основными распространенными формами остаются наставничество и обучение на рабочем месте, то есть традиционные пути передачи практического опыта от старшего поколения работников к младшему. В подобной ситуации говорить об усвоении профессиональных инноваций не приходится. В пользу данного предположения говорит и тот факт, что наиболее комфортно себя чувствуют возрастные работники предприятий, которые определяются руководителями как "костяк" производства.

3. Несмотря на то, что в современных конкурентных условиях предприятия имеют возможность отбирать сотрудников, работники промышленных предприятий/организаций Карагандинского региона мало озабочены вложениями в собственный человеческий капитал. Это подтверждается ситуацией, когда на предприятиях больше ценится наработанный годами практический опыт, а не новизна знаний, что никак не способствует стимулированию работников к проявлению интереса к мировым инновационным тенденциям.

4. Карагандинская область занимает первое место по Казахстану по показателю инновационной активности предприятий, что, по сути, предполагает высокий уровень внимания к человеческому капиталу как одного из основных условий эффективности внедрения и освоения инноваций. Политика же промышленных предприятий/организаций региона в области поддержания и развития человеческих ресурсов не отличается большим разнообразием подходов и методов, а руководители, равно как и сами работники, демонстрируют формальное отношение к вопросам, касающимся его составляющих, таких как здоровье, профессиональный уровень и других.

Человеческий капитал - сложное и многогранное явление, которое не сводится только к вложению средств. Инвестиции в него дают результат только через определенное время и то, только в том случае, если они подкреплены системой мониторинга эффективности вложений, экономические показатели которой позволяют корректировать проводимую политику в русле наибольшей отдачи. Целевые инвестиции в накопление и

развитие человеческого капитала являются залогом качественных трансформаций казахстанской экономики, составляют основу роста ее конкурентоспособности и статусности в международном экономическом пространстве.

Литература:

1. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы. Комитет технического регулирования и метрологии Министерства индустрии и новых технологий Республика Казахстан//

www.memst.kz

2. Программа "Производительность - 2020" от 14 марта 2011 года. Информационный портал "Закон"// www.zakon.kz

3. Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы 30 ноября 2010 года. Информационный портал "Закон"// www.zakon.kz

4. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы от 17 мая 2003 года// www.upp.akmol.kz

УДК 349. 6

СОВРЕМЕННАЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Насакаева Б.Е.,

к.э.н., старший научный сотрудник НИИ НЭСА

Бальдикова Ш.А.

КЭУК, гр. Ю-2 б с/к

Карагандинский экономический университет

Казпотребсоюза, г Караганда

Обеспечение устойчивого развития в условиях роста промышленного производства стала одной из актуальных проблем Республики Казахстан и определяется в качестве национального приоритета развития. С 2000 года законодательные рамки в области охраны окружающей среды были упрочены. Так, в 2006 году была принята Концепция перехода к устойчивому развитию на 2007-2024 годы с долгосрочной перспективой, количественными целями и показателями измерения достигнутых результатов. Концепция ставит задачу достижения баланса между экономическими, социальными и экологическими целями без нанесения ущерба конкурентоспособности экономики на международном уровне. Основными функциональными направлениями перехода к устойчивому развитию являются: решение глобальных экологических проблем (борьба с опустыниванием, сохранение биологического разнообразия, изменение климата и сохранение озонового слоя Земли), использование новых экологически безопасных технологий, радиационная и химическая безопасность и управление отходами, обеспечение доступа к питьевой воде и решение трансграничных экологических проблем.

В настоящее время Казахстан присоединился к ряду международных конвенций в области природопользования и охраны окружающей среды. В республике утверждены и реализуется ряд крупных стратегических программ в области охраны окружающей среды, такие как Концепция экологической безопасности на 2004-2015 годы, Программа по борьбе с опустыниванием на 2005-2015 годы и др. [1]. Помимо это-

го, на правительственном уровне проблемам охраны окружающей среды оказывают большое внимание: активно утверждаются как республиканские, так и региональные программы охраны окружающей среды, что в целом ориентирует экономику на сохранение и дальнейшее уменьшение ресурсопотребления в природной среде.

Ключевым стратегическим документом по охране окружающей среды является Концепция экологической безопасности на 2004-2015 годы (КЭБ), принятая в 2003 году. Согласно данной концепции экологическая безопасность является одним из фундаментальных стратегических компонентов национальной безопасности и важнейшим аспектом защиты интересов и приоритетов страны в международных экономических интеграционных процессах, и определяется степенью защищенности личности, общества и государства от последствий чрезмерного антропогенного воздействия на окружающую среду.

КЭБ определяет принципы и приоритеты обеспечения охраны окружающей среды, включая сохранность экосистем и предотвращение природных и промышленных катастроф. Реализация Концепции предусматривает три фазы. Первая фаза (2004-2007 годы) включала в себя оценку уровней выбросов и подготовку мер снижения уровня загрязнения. Вторая (2008-2010 годы) и третья (2011-2015 годы) фазы нацелены на стабилизацию качества окружающей среды на адекватном уровне и усиление экологических требований по охране дикой природы [2].

КЭБ определяет следующие основные вопросы:

- сокращение антропогенной деятельности, которая приводит к изменению климата и разрушению озонового слоя;
- сохранение биоразнообразия, предотвращение опустынивания и деградации почв;
- восстановление зон экологических катастроф и военных/космических испытательных полигонов;
- предотвращение загрязнения в Каспийском море;
- защита водных ресурсов от загрязнения и сокращение объемов водопользования;
- устранение ранее допущенных загрязнений;
- снижение радиоактивного, бактериологического и химического загрязнения воздуха, включая трансграничное загрязнение воздуха;
- сокращение объемов промышленных и бытовых отходов;
- реагирование на последствия природных катастроф.

В рамках КЭБ намечены 2 программы: по охране окружающей среды и по борьбе с опустыниванием. Опустынивание и деградация земли - острые проблемы Казахстана. Для решения этих проблем Правительством РК утверждена Программа по борьбе с опустыниванием на 2005-2015 годы [3]. Первая фаза (2005-2007 годы) включала в себя инвентаризацию и оценку земель, подверженных опустыниванию. Особый акцент был сделан на повышение уровня информированности и участие общественности в принятии решений о мерах борьбы с опустыниванием. В силу ограниченных ресурсов лишь небольшое количество пилотных проектов по восстановлению земель в целях предотвращения деградации земли были запущены в первой фазе. Хотя средства, выделенные государственным бюджетом (порядка 122 миллионов тенге), могли быть полностью израсходованы, также только 447 миллионов из общей суммы 3 миллиардов тенге, обещанных международными партнерами, были доступны. В результате Министерства охраны окружающей среды не смогло в полной мере выполнить все запланированные проекты в первой фазе.

Ключевыми задачами второй (2008-2010 годы) и третьей (2011-2015 годы) фазы являются обеспечение контроля над опустыниванием и создание устойчивых условий для сдерживания процесса. Это будет достигаться через принятие ряда мер, таких как: введение нормативных требований, экономических стимулов устойчивого землепользования и выполнение требований международных конвенций, относящихся к вопросам землепользования. Однако реализация этих мер затруднялась недостатком финансовых ресурсов на первой стадии программы.

Концепция развития и размещения особо охраняемых природных территорий Республики Казахстан до 2030 года - еще один документ, относящийся к биоразнообразию. Площадь ох-

ражаемых территорий в Казахстане составляет 14,8 миллионов га или 5,44 процента территории страны. В 2010-2011г.г. были созданы новые охраняемые территории на площади 2,24 миллионов га и увеличились существующие охраняемые территории на 1,0 миллион га, включая Национальный заповедник на Кольсайских озерах и в Чарынском каньоне Алматинской области. Общая площадь охраняемых территорий составит 18,04 миллионов га или 6,63 процента от общей территории страны, из которых 1,6 процента будет приходиться на заповедники, 1,4 процента - национальные природные парки и более половины (3,4 процента) - государственные природные резерваты и памятники природы.

В 2002 году была принята Концепция развития сектора водных ресурсов и политики гидроэнергетики. Реализация отраслевой программы "Питьевые воды" была начата после разработки детального плана действий, направленного на улучшение снабжения питьевой воды с сильным акцентом на обеспечение эффективности и рентабельности реализуемых мер. Главная цель Программы заключалась в предотвращении дальнейшего ухудшения снабжения питьевой водой и качества воды, и расширения доступа к водным ресурсам. Программа стимулирует экосистемный подход к управлению водными ресурсами. Задачи программы включают в себя следующее: (а) восстановление, совершенствование и создание новых систем водоснабжения; (б) развитие альтернативного источника водоснабжения; (в) повышение качества воды и продвижение рационального использования ресурсов.

Большой круг поставленных задач в программах обуславливает высокую степень уровня развития институциональной основы охраны окружающей среды. На государственном уровне главная роль отводится Национальному совету по устойчивому развитию Республики Казахстан и Министерству охраны окружающей среды Республики Казахстан. Национальный совет по устойчивому развитию (НСУР) был создан в 2004 году с целью внедрения принципов устойчивого развития во все секторальные виды деятельности, а также на интеграцию и координацию соответствующих действий, находящихся в ведении разных министерств. Национальному совету по устойчивому развитию поручена реализация Концепции перехода к устойчивому развитию на 2007-2024 годы. НСУР - орган высшего уровня, напрямую подотчетный Премьер-министру РК при поддержке Министерства охраны окружающей среды, Министерства труда и социальной защиты населения, Министерства экономики и бюджетного планирования. Другие министерства, ученые, НПО и международные организации также являются членами или наблюдателями.

В целях совершенствования правовой базы охраны окружающей среды в 2007 году был при-

нят Экологический кодекс Республики Казахстан. Три основных закона ("Об охране окружающей среды", "Об экологической экспертизе" и "Об охране атмосферного воздуха") были упрозднены после их включения в Экологический кодекс. Более того, после принятия Экологического кодекса было упрозднено порядка 80 нормативно-правовых актов.

Экологический кодекс включает в себя основное национальное законодательство по охране окружающей среды, а также требования большинства международных экологических конвенций, таких как Базельская Конвенция и Роттердамская Конвенция. Кодекс предусматривает право доступа каждого гражданина к экологической информации и участие общественности в процессе принятия решений по вопросам охраны окружающей среды и устойчивого развития. Глава 21 Кодекса содержит положения о правах и обязанностях органов в отношении предоставления экологической информации, а также условия и порядок ее предоставления [4]. Принятие Экологического кодекса Республики Казахстан позволило обеспечить его соответствие международным стандартам и гармонизировать применяемые в Казахстане принципы с наилучшим международным опытом.

К концу 2007 года были приняты положения, поддерживающие выполнение Кодекса. К ним относятся, например, управление озоноразрушающими веществами, а также импорт, экспорт и перевозка всех видов отходов и производственный экологический контроль на предприятиях.

Разрешительная система является компонентом Экологического кодекса. Главное изменение заключается в том, что разрешения теперь выдаются на три или на пять лет, а не на один год, как это было до вступления кодекса в силу. Существует четыре различных категории объектов, на которые природопользователям выдаются разрешения на эмиссии в окружающую среду. Их классификация соответствует санитарной классификации производственных объектов, разработанной Министерством здравоохранения РК. В первую категорию включены виды деятельности, попадающие в 1 и 2 классы опасности, а также разведка и добыча полезных ископаемых, кроме общераспространенных. Виды деятельности, относящиеся к 3 классу опасности, добыча общераспространенных полезных ископаемых, все виды лесопользования и специального водопользования попадают в категорию II. Категория III включает в себя виды деятельности, относящиеся к 4 классу опасности. Виды деятельности, относящиеся к 5 классу опасности, все виды использования объектов животного мира, за исключением любительского (спортивного) рыболовства и охоты, относятся к категории IV.

Министерство охраны окружающей среды выдает разрешения для объектов категории I.

Разрешения для остальных трех категорий выдаются территориальными органами МООС. С 2002 года разрешения, выдаваемые только на один вид деятельности, были заменены на комплексные экологические разрешения [5].

До 2006 года положения об ОВОС, общественной экологической экспертизе (ОЭЭ) и государственной экологической экспертизе (ГЭЭ) были предусмотрены в Законе "Об экологической экспертизе". В настоящее время соответствующие положения включены в Экологический кодекс. Процедура ОВОС регулируется Приказом Министерства 2007 года "Об утверждении инструкций по проведению оценок воздействия на окружающую среду планируемой экономической и той деятельности путем разработки предварительно запланированной, предварительно запроектированной и проектируемой документации".

ОВОС и ГЭЭ - две взаимосвязанные процедуры. Заказчик должен провести ОВОС, которая выполняется лицензированными физическими и юридическими лицами, и несет ответственность за подготовку документации ОВОС. Процедура ОВОС занимает порядка двух месяцев, а ГЭЭ - порядка трех месяцев. Послепроектный анализ является обязательной процедурой, которая проводится через год в соответствии со Статьей 7 Конвенции об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте.

Стратегическая оценка окружающей среды (СООС) открыто не упоминается в Экологическом кодексе. Однако положения Экологического кодекса (Статья 47(2)) устанавливают требование, чтобы все

государственные документы (проекты законов, концепции, стратегии, программы и планы действий) направлялись на ГЭЭ до их принятия.

Общественная экологическая экспертиза (ОЭЭ) может считаться равнозначной ГЭЭ, но на нее распространяется меньше требований. ОЭЭ финансируется за счет частных средств. Ее заключение

прилагаются к документации ОВОС и ГЭЭ, направляется заказчику и в орган, осуществляющий государственную экологическую экспертизу данного объекта. Пока еще довольно сложно оценить

влияние ОЭЭ, поскольку за период с 2003 по 2007 годы было проведено лишь две ОЭЭ.

Закон "Об экологической экспертизе" регулирует процедуру проведения экологической экспертизы, включая вопросы финансирования, заключения экспертной комиссии и ответственности за несоблюдение законодательства об экологической экспертизе.

Экологический аудит регулируется Экологическим кодексом. Аудит является обязательным, когда физическое/юридическое лицо наносит значительный ущерб окружающей среде, когда юридическое

лицо, осуществляющее экологически опасные виды хозяйственной и иной деятельности реорганизуется путем слияния, разделения и выделения, а также в случае его банкротства. Инициативный аудит

проводится по той же процедуре, что и обязательный экологический аудит. Аудит финансируется заказчиком.

Экологический кодекс также ввел комплексное экологическое разрешение, аналогичное разрешению согласно Директиве ЕС "О комплексном предотвращении и контроле загрязнений". Реализация

требует изменения существующих институциональных рамок и положений о проектировании. В этой связи, государство через Министерство экономики и бюджетного планирования работает над институциональной реформой, которая позволит Министерству охраны окружающей среды РК выдавать комплексное экологическое разрешение [5].

Закон "О лицензировании" 2007 года внес ряд важных изменений. Во-первых, был сокращен перечень видов деятельности, подлежащих обязательному лицензированию до начала работы; во-вторых, в

отличие от ранее утвержденного порядка включения нескольких органов в процесс лицензирования, в настоящее время только один государственный орган отвечает за выдачу лицензии. Более того, было

сокращено время получения лицензии до одного месяца для крупных предприятий и до 10 дней для малого бизнеса. Лицензии проверяются Комитетом по экологическому контролю Министерства охраны окружающей среды. Таким образом, время проведения процедуры уменьшилось, и предприятия могут начинать свою деятельность раньше.

Другое законодательство было собрано в отдельные кодексы, такие как Лесной, Земельный и Водный кодексы. Лесной кодекс регулирует использование, охрану и сохранение лесов, а также восстановление лесов. Отдельные вопросы, относящиеся к охране и сохранению лесов, регулируются подзаконными актами.

Закон "Об особо охраняемых природных территориях" 2006 года регулирует вопросы, относящиеся к расширению границ и устойчивому управлению и администрированию природных ресурсов и других территорий, представляющих высокую экологическую, научную, историческую, культурную и рекреационную ценность.

Закон "Об обязательном экологическом страховании" 2005 года нацелен на гарантирование компенсации при случайном загрязнении через обязательное экологическое страхование, которое должно предусматриваться в контракте любого физического или юридического лица, занимающегося деятельностью, наносящей вред окружающей среде и физическим лицам. На основе заранее проведенного экологическо-

го аудита страховой контракт покрывает компенсацию экологического ущерба. Закон регулирует вопросы прямых последствий загрязнения, однако, не содержит в себе положений о производных последствиях или видимых рисках (например, ухудшение состояния здоровья людей в результате загрязнения питьевой воды).

Перечень мероприятий, подлежащих страхованию, определен Правительством РК. Страхование также покрывает компенсацию вреда, причиненного жизни, здоровью, имуществу и окружающей среде в результате загрязнения, следовательно невозможно оценить насколько эффективно будет компенсирован ущерб окружающей среде. Применение Закона еще находится на начальной стадии, и, вероятно, потребуются некоторые корректировки, в особенности, в части расчета компенсации.

Таким образом, Экологический кодекс обобщил и систематизировал на законодательном уровне вопросы охраны окружающей среды, поднял статус экологических требований и нормативов до уровня законодательного акта прямого действия, внедрил международные стандарты в практику охраны окружающей среды.

Главная цель принятия Кодекса заключается в гармонизации действующего законодательства в области охраны окружающей среды с передовыми международными стандартами, обеспечивая переход на новые стандарты и совершенствование системы контроля. На смену административно-командным подходам, прежней системе нормирования, приоритету штрафных санкций пришли эффективные экономические рычаги, являющиеся мощным фактором регулирования хозяйственной деятельности по использованию и охране природных ресурсов, в числе которых профилактика экологических правонарушений и стимулирование внедрения новых технологий. В настоящее время ведется разработка нормативных методических документов по реализации основных положений Экологического кодекса, в том числе по развитию системы экологического нормирования.

По оценкам экспертов, экономический рост Республики Казахстан в настоящее время продолжается, в основном, за счет роста мировых цен на сырье и использование значительного объема природных ресурсов, сопровождающихся потерями и деградацией природного капитала. Несмотря на значительные достижения в этом направлении, проблемы несбалансированного развития остаются еще характерными для Казахстана, а вопрос восстановления и сохранения природных систем остается главной задачей. Следовательно, важнейшим направлением государственной экологической политики должно стать институциональное преобразование с целью регулирования взаимодействия государственных органов различных уровней и природопользователей. В связи с этим суще-

стует необходимость тщательной проверки Кодекса, различных его положений и других нормативно-правовых актов для устранения пробелов и возможных расхождений. Определение основных понятий в Кодексе требует доработки, а вторичное законодательство недостаточно разработано.

Литература:

1. Информация МСХ РК для включения ее в "Национальный доклад о состоянии окружа-

ющей среды". Астана, 2008.

2. Информационный сайт www.nature.kz: "Концепция экологической безопасности Республики Казахстан на 2004-2015 годы"

3. Информационный сайт www.nature.kz: "Программа по борьбе с опустыниванием в Республике Казахстан на 2005-2015 годы"

4. Программа "Жасыл Даму" на 2010-2014 годы, Астана, 2010.

5. Обзоры результативности экологической деятельности - Казахстан, ООН, 2008.

УДК: 338. 43. 02: 631.11

РОЛЬ АГРАРНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Юшкевич Е. А.,

к.э.н., доцент, докторант

*Житомирский государственный
технологический университет*

В Национальной стратегии развития "Украина 2015" сельское хозяйство рассматривается, как один из основополагающих факторов экономического и, прежде всего, социального развития [1, с. 43]. Экономической базой обеспечения жизнедеятельности сельского населения и возрождения сельских территорий остается сельскохозяйственное производство, эффективность которого определяется развитием сельскохозяйственных предприятий.

Со времен независимости Украиной принято свыше 150 законов, связанных с сельскохозяйственной деятельностью предприятий и селом, направленных на улучшение уровня жизни сельского населения, но они не имели положительного влияния и не улучшили жизни людей в сельской местности страны. Ситуация в этом секторе экономики остается достаточно сложной и его роль неадекватна в государстве. Аграрное производство как вид бизнеса и в дальнейшем характеризуется нестабильностью и высоким уровнем риска, не гарантирует достаточной прибыли для расширенного воспроизводства.

Указанные проблемы тесно связанные с необходимостью разработки эффективного и действенного механизма регулирования развития сельскохозяйственных предприятий и гарантирования продовольственной безопасности нашего государства. Механизм регулирования должен быть согласован как по вертикали, так и по горизонтали. Меры воздействия, принимаемые на различных уровнях управления, стадиях технологической цепи - от изъятия природных ресурсов до производства готовой продукции, и ее реализации не должны противоречить друг другу.

На начало 1991 г. в Украине насчитывалось 8,5тыс. колхозов и 2,7 тыс. совхозов, в которых

было сосредоточено 95 % пашни, производилось 75 % валовой сельскохозяйственной продукции. На одно хозяйство приходилось приблизительно 4 тыс. га сельскохозяйственных угодий [4, с. 267]. В 2010 г. в процессе реформирования количество предприятий разных организационно-правовых форм значительно увеличилось - до 56949. В пользовании сельскохозяйственных предприятий находится более 21,5 млн. га сельскохозяйственных угодий, в основном привлеченных на принципах аренды земельных участков (паев) крестьян. По площади землепользования наибольшее количество хозяйств - 9411 или (43,6%), имело в своем распоряжении от одной до четырех тысяч гектаров земли, 11,4 % - 131 предприятие имело в пользовании более десяти тысяч гектаров [3, с. 144-145].

Предпосылки рыночных преобразований и аграрной реформы основаны на том, что старая советская система хозяйствования показала свою неэффективность. Большинство колхозов и совхозов, созданных, в ходе насильственной коллективизации, были убыточными. Вследствие использования механизма административно-командной плановой экономики, предусматривалась монополия государственной собственности на средства производства, в том числе природные ресурсы, внедрение жестких методов бюрократического централизма в управлении сельским хозяйством, то есть административных приказов (команд) и принуждений, самоуправление имело ограничительный характер. Поэтому и возникла объективная необходимость реформирования сельского хозяйства на основе разгосударствления, приватизации земли и имущества, создания разных равноправных хозяйственных структур рыночного типа.

Проблемой Украины во время перехода к

рыночным методам хозяйствования по нашему мнению является недопонимание конечной модели, на достижение которой направлены рыночные преобразования. В начале реформ государство допустило существенную ошибку, разрушив централизованную плановую систему ведения хозяйства, в надежде на формирование классической рыночной экономики. При этом не имея ни единой программы или концепции таких преобразований. Отсутствие обучения руководителей предприятий и населения основам хозяйствования в новых условиях привело к спаду производства и глубокому экономическому кризису. Так, за годы независимости 1990-1999 г.г. производство валовой продукции сельского хозяйства снизилось на 51,3 %. Начиная с 2000 г. происходит последовательный прирост валовой продукции отрасли, который в 2010 г. в сравнении с 1999 г. составил 41,6 %, в т. ч. растениеводстве - 65 %, животноводстве - 17,7 %. Менталитет украинца, измененный советской системой, и сегодня не позволяет эффективно воспользоваться всеми благами рыночной свободы. Это повлекло отставание экономических преобразований, особенно на селе, которое традиционно отмечалось консер-

вативным менталитетом.

Сущность аграрной реформы, которая призвана вывести сельское хозяйство из кризисного состояния, сводится к установлению и обеспечению свободного хозяйствования на земле. Поскольку развитие сельскохозяйственных предприятий осуществляется в общественной среде со сложной совокупностью отношений, важнейшим и наиболее общим критерием здесь является не только право, но и реальная возможность выбора социальных типов хозяйств и форм собственности, гарантированность свободного выбора способов организации труда, распоряжения ресурсами, продукцией и доходами.

Реформирование сельскохозяйственного производства, как свидетельствует академик Национальной академии аграрных наук В.Я. Месель-Веселяк проведено в два этапа: первый - с 1991 по 1999 год - формирование нормативно-правовой базы и затягивание реформ, второй (с 2000 г.) - после реального проведения реформ и получение от них определенных положительных результатов [2, с. 14].

Мы предлагаем детализировать периоды проведения аграрных реформ со следующим разделением на такие этапы (рис. 1):

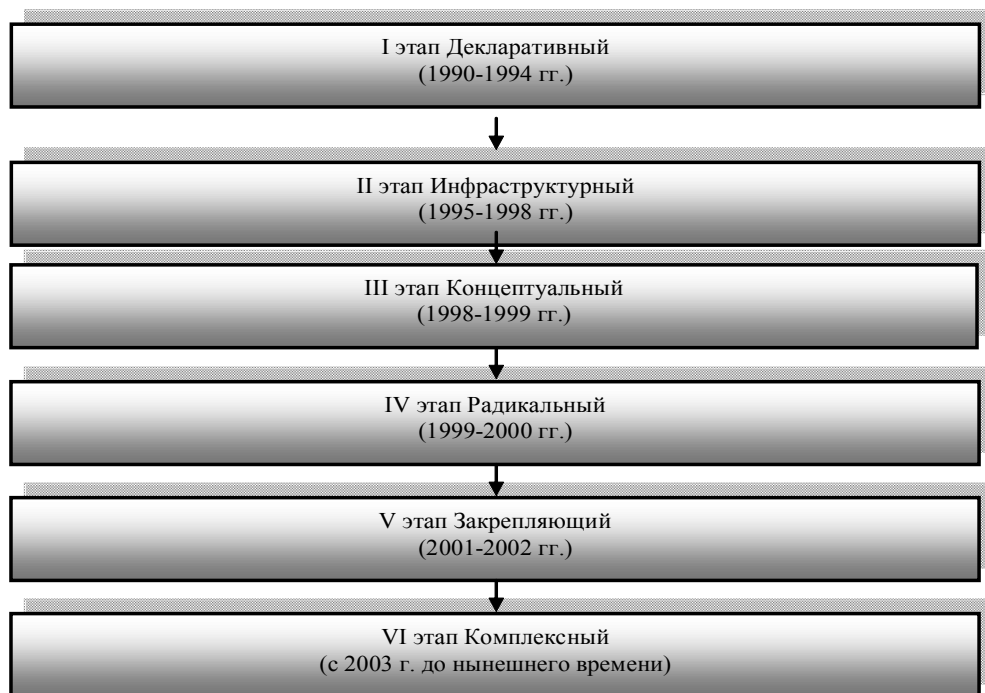


Рис. 1 Этапы реформирования сельскохозяйственных предприятий Украины

I. Декларативный этап (1990-1994 г.) - провозглашение на официальном уровне курса на рыночные преобразования, формирования многоукладной рыночной экономики, обеспечения частной собственности на средства производства и на земельные участки. В это же время принимают законодательные акты - Земельный кодекс Украины (18.12.1990 г.), Закон Украины "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" (20.12.1991г.), " О формах собственности на

землю" (30.01.1992 г.), Декрет Кабинета Министров Украины "О приватизации земельных участков" (26.12.1992г.), Указ Президента Украины "О неотложных мероприятиях по ускорению земельной реформы в сфере сельскохозяйственного производства" (10.11.1994 г.), которые регулируют порядок осуществления предпринимательской деятельности, ус-танавливают основные принципы приватизации имущества и земли, закрепляют право частной собствен-

сти, свободного ценообразования. Вместе с тем, эти нормы-декларации не приняли консервативные крестьяне. И хотя на этом этапе начинается превращение колхозов в коллективные сельскохозяйственные предприятия, они и в дальнейшем остаются убыточными. Государство продолжает применять относительно регуляции сельского хозяйства преимущественно нерыночные методы административно-командной системы ведения хозяйства: сельскохозяйственная продукция реализуется преимущественно государству по его заказу и за фиксированными государственными ценами. Государство централизовано продолжает обеспечивать село техникой, горюче-смазочными материалами, средствами защиты растений, предоставляет дотации и кредиты. Невзирая на это, сельское хозяйство остается убыточным, а государство ежегодно списывает долги сельскохозяйственных предприятий. Исключением из правил является создание фермерских хозяйств и других сельскохозяйственных формирований, потому что в таких условиях реформирования крестьянам невыгодно создавать частные хозяйства.

II. Инфраструктурный этап (1995-1998 гг.) - усилия государства направлены на постепенный переход к рыночным рычагам управления сельским хозяйством и формирование инфраструктуры аграрного рынка. Началом этапа можно считать принятие Указов Президента Украины "О порядке раздела земель на паи, переданных в коллективную собственность сельскохозяйственным предприятиям и организациям" (08.08.1995 г.), "О мероприятиях по реформированию аграрных отношений" (18. 12. 1995 г.), согласно которым, крестьянам предоставили право самостоятельно распоряжаться выращенной сельскохозяйственной продукцией. Государство становится участником аграрного рынка и покупает сельскохозяйственную продукцию для государственных потребностей через рыночные механизмы: на биржах, аукционах, через заготовительные и посреднические организации, торговые контрактные дома.

Аграрная реформа ускоряется осуществлением приватизации и делением земли и имущества на паи, увеличением количества частных хозяйственных формирований на селе. Но принятый Закон Украины "Об аренде земли" фактически приостановил работу по формированию рациональных хозяйственных структур рыночного типа, поскольку в нем не было предусмотрено аренды земельных паев. Рыночные преобразования не предусматривали широкой информированности крестьян, которые преимущественно оставались под руководством председателей колхозов и не пользовались возможностями создаваемого аграрного рынка. Государство не имеет единой концепции аграрных реформ, по-этому осуществляет аграрные эксперименты: выделяет базовые хозяйства для внедрения рыночных моделей ведения хозяйства,

изучает и обобщает их опыт.

III. Концептуальный этап (1998-1999 гг.) - на протяжении этого этапа на основе обобщения предыдущего опыта реформирования прорабатываются концепции аграрной реформы, что должно обеспечить ее комплексный и взвешенный характер. Если раньше реформы осуществлялись без надлежащего концептуального обоснования принятых мер и прогнозирования развития сельскохозяйственных предприятий, что привело к их непоследовательности и выборочности, то в этот период продолжает формироваться инфраструктура аграрного рынка, но уже на концептуальных принципах, внедряется фиксированный сельскохозяйственный налог, который существенно уменьшил налоговую нагрузку на крестьян, закладываются основы дифференцированного развития аграрного рынка. Началом этого этапа можно считать утвержденные Указом Президента Украины 29 апреля 1998 г "Основные направления развития агропромышленного комплекса Украины на 1998-2000 годы". Собственно этот документ и был одной из первых комплексных концепций аграрной реформы по развитию сельскохозяйственных предприятий и аграрного рынка. Он охватывал разные сферы сельского хозяйства и был призван создать идеологическую основу аграрных реформ.

IV. Радикальный этап (1999-2000 гг.) - радикальность реформ заключалась в том, что в течение короткого периода коллективные сельскохозяйственные предприятия были реформированы и на их основе созданы частные сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы и предприятия других форм хозяйствования. Этот период известен принятием реформаторского Указа Президента Украины от 3 декабря в 1999 г. № 1529/99 "О безотлагательных мероприятиях по ускорению реформирования аграрного сектора экономики". В течение 1999-2000 гг. коллективные сельскохозяйственные предприятия реформировались централизованно, они вынуждены были заключать с владельцами земельных частей (паев) договора их аренды и выплачивать крестьянам арендную плату за пользование земельными участками, которые были обременены правом членов хозяйства на земельную долю (пай). Реформированным сельскохозяйственным предприятиям списывается задолженность, принимается Указ Президента Украины от 6 июня 2000 г. № 767/2000 "О мероприятиях по обеспечению формирования и функционированию аграрного рынка", который был нацелен на ускорение формирования его инфраструктуры.

V. Закрепляющий этап (2001-2002 гг.) - принимаются меры относительно мониторинга положительных результатов аграрной реформы, и последующего формирования инфраструктуры аграрного рынка. В это время принимается Закон Украины от 18 января 2001 г. "О стиму-

лировании развития сельского хозяйства на период 2001-2004 годов". Он раскрывает механизм заставных закупок сельскохозяйственной продукции (то есть возможности крестьян сразу продать продукцию государству и получить средства, а в случае ее подорожания на рынке, продать другому покупателю, вернув государству средства и возместив расходы на хранение). Учитывает налоговое стимулирование сельскохозяйственного производства, развитие лизинга и фондового рынка, льготное кредитование и страхование. На рыночных принципах осуществляется снабжение села техникой, горюче-смазочными материалами и удобрениями. Принимаются указы Президента Украины от 8 августа 2002 г. № 694/2002 "О мероприятиях по ускорению развития аграрного рынка" и от 8 августа 2002 г. № 695/2002 "О мероприятиях по развитию ипотечного рынка в Украине". Предусматриваются мероприятия по развитию экспорта сельскохозяйственной продукции. Важной составляющей аграрной реформы становится внедрение системы сельскохозяйственных совещательных служб, которые призваны обеспечить рыночное просветительство крестьян.

VI. Комплексный этап (с 2003 г. до нынешнего времени) - аграрная политика направлена на обеспечение устойчивого развития и модернизацию сельскохозяйственных предприятий. Для комплексного этапа характерны принятие Законов Украины "О государственной поддержке сельского хозяйства Украины" (24.06.2004) № 1877-IV, "Об основных принципах государственной аграрной политики на период до 2015 года" (18.10.2005) № 2982-IV, ориентированных на обеспечение применения высоких инновационных технологий в сельском хозяйстве, развитие аграрной науки, выставочной и маркетинговой деятельности, совещательных служб и целого ряда других проблем. Наиболее характерные отрицательные стороны развития сельскохозяйственных предприятий связаны с распространением монокультурного производства и сокращением разнообразия растительного и животного мира. Это снижает устойчивость агроэкосистем к вредным воздействиям антропогенного и техногенного факторов,

а также ограничивает их возможности выполнять необходимые экологические функции.

Учитывая содержание и характер изменений, которые состоялись в развитии сельскохозяйственных предприятий за последнее десятилетие, нужно отметить, что осуществлены лишь общие организационные преобразования, а основные изменения, которые должны были обеспечить эффективность аграрных реформ, до сих пор не реализованы. В первую очередь это касается обеспечения эффективности механизма регулирования развития сельскохозяйственных предприятий и решения социальных проблем села. На негатив сработали те законодательные и нормативные акты, которые были приняты в связи с их политической привлекательностью, но их реализация не состоялась из-за отсутствия необходимого бюджетного финансирования.

Аграрная реформа будет успешной, если государство предложит сельхозпроизводителям не только необходимые мероприятия по установлению справедливой цены на сельхозпродукцию и привлечению в аграрное производство средств, но и при условии, если сельскохозяйственные предприятия осознают требования государства по формированию основных принципов аграрной политики и будут их непрекословно выполнять. Очевидным является и то, что финансовых возможностей сельскохозяйственных предприятий при существующей государственной поддержке недостаточно для решения аграрных проблем.

Список литературы:

1. Месель-Веселяк В.Я. Формы хозяйствования в сельском хозяйстве Украины /результаты, проблемы, решения // В.Я. Месель-Веселяк // Экономика АПК. - 2012. - № 1. - С. 13-23
2. Основы экономической теории / С. В. Мочерный, С.А. Ерохин, Л.О. Канищенко - К.: ВЦ "Академия", 1997. - С. 464.
3. Статистический ежегодник Украины за 2010 год/ Государственный комитет статистики. / Под ред. Ю.М. Остапчука; Отв. за вып. О.М. Прокопенко. - К. : "ТОВ Август Трейд", 2011. - 560 с.
4. Украина - 2015: Национальная стратегия развития - К.: ГПО Украинский Форум. - 74с.

УДК: 338.436.33 (574)

ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫНДА АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ САЛАСЫН ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ТУ БАҒЫТТАРЫ МЕН КЕЗЕҢДЕРІ

Кадиров Б.Қ.,

экономика ғылымдарының магистрі

*Қазақтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті, Қарағанды қ.*

Ауыл шаруашылық саласын индустриаландыру бағытына ауыстыру мақсатында Агро-өнеркәсіптік кешенді дамытудың 2014 жылға дейінгі салалық бағдарламасы әзірленіп, жүзеге асырылуда. Бұл біздің индустриалды облы-

сымыз үшін аса маңызды.

Осылайша, Бағдарламаны жүзеге асырудың 2011 жылғы қорытындылары бойынша ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы көлемі өткен жылмен салыстырғанда 27 %-ға өсіп, 2

трлн теңгені құрады, сәйкесінше ауыл шаруашылық саласында қызмет ететін бір жұмысшының еңбек өнімділігі 6,8 мың АҚШ долларын құраса, ал орташа айлық жалақы 40 мың теңге ұлғайды.

Елбасы тапсырмаларына сәйкес 2014 жылға дейінгі агроөнеркәсіп кешені дамытудың салалық бағдарламасына өзгерістер мен толықтырулар енгізілетін болады.

Енгізілетін өзгерістердің негізгі айырмашылығы саланы мемлекеттік ынталандырудың жаңа аса тиімді құралдарын қарастыратын аграрлық сектордағы мемлекеттік қолдау құралдарының қайта құрылуы болады.

Соңғы жылдары облыста агроөнеркәсіп кешенінде мәнді нәтижелерге қол жеткізілді: өндірістің тұрақты өсімі қамтамасыз етілді, өнімділік пен еңбек өнімділігі ұлғаюда, негізгі азық-түлік өнімдері бойынша өзін-өзі қамтамасыз етуге қол жеткізілді.

Сонымен қоса, әлемдік экономика және демографияның жаңа бет алысы қалыптастырылды, жаһандық климаттық өзгерістер болып жатыр. Қазақстан Кеден одағына енді, Дүнижүзілік Сауда ұйымына кіру жоспарлануда. Азық-түлік өнімдерін тұтынудың қарқынды ұлғаюымен жақын маңдағы аймақтарда халық өсімі, су, жер және басқа да қорлардың тапшы өсімі, табиғи ортада антропогенді ауыртпалықтың ұлғаюы бір мезгілде болып жатыр.

Мал шаруашылығын тұрақты дамытудың шешуші факторы мал басының толымды мал азықтарымен қамтамасыз етілуі болып табылатындығын ескере отырып, Бағдарламада мал азығы дақылдары астындағы егін алқаптарының кеңеюі бойынша шаралар қарастырылатын болады.

Өзгерістер жайылымды мал шаруашылығының, оның ішінде қой шаруашылығының қайта құрылуы мен дамуын да қарастыратын болады. Бірінші кезеңде шахталы және құбырлы құдықтар қайта құрылатын болады, екіншіде - жайылымдар жақсаратын болады.

Жаңа бағдарламада ветеринарияны дамыту, жоғары сапа стандарттарына қол жеткізу және азық-түлік өнімдерінің қауіпсіздігі мақсатында өсімдіктерді қорғау және азық-түлік өнімінің қауіпсіздік мәселелері ерекше орын алатын болады.

Қазақстан аграрлық секторының үлкен экспорттық мүмкіндіктерін белгілей, Мемлекет басшысы әлемде жылдан жылға азық-түлікке деген сұраныстың ұлғаю негізінде, азық-түлік өндірісін ұлғайтудағы оның мүмкіндіктерін көрсетті.

Бұған сүйене, 2012 жылы облыстың аграрлықтарына керек:

Ауылшаруашылық дақылдар алаңдарын ұлғайту, картопты 7 500 га, көкөністі - 1 800 га және майлы дақылдар - 8 500 гектарға дейін жеткізу.

Жылыжай шаруашылығын дамыту және көкөніс дақылдарын жабулы жер алаңының 36

гектарға жеткізу. Сонымен қатар облыста "Green Technology" жылыжай компаниясының 9 гектарына және Тапар жылыжайының 14 гектар алаңына модернизация жүргізіледі. Бұл маусым аралық мерзіміне жаңа көкөністерімен халықты қамсыздандыруын жоғарылатуға мүмкіндік береді.

Ет өндірісі экспорттық әлеуетін жоғарылату мақсатында осы жылы 2 асыл тұқымды өсімпаздарды, 4 мың ірі қара басын бордақылдың 3 алаң Бұқаржырау, Жаңаарқа, Осакаров аудандарында ұйымдастырылады. Екі құс фабрикалары іске қосылады - Бұқаржырау ауданында "Здоровые продукты" компаниясы қуаттылығы жылына 5 мың тонна және Жезқазған қаласында "Капитал Проджекс" компаниясы қуаттылығы 9400 тонна құс еті. Абай ауданында "Шанс" шаруа қожалығында 1000 басқа арналған жылқы фермасы құрылады.

Елбасы ауылшаруашылығын дамытуда үлкен көңіл бөледі. Осы жылы біздің облыс бойынша мемлекеттік қолдаудағы қаржы көлемі 7,6 млрд. теңгені құрайды. Бұл құралдар көктемдегі-далалар және жинау жұмыстарының жүргізу үшін ЖЖМ-ға және қосалқы бөлшектің шығындардың орнын толтыруына 1 300 шаруашылықтар жәрдемақы түрлерінде алады, сонымен бірге тұқым құнының арзандауына және химизацияның құралдарына. Малшаруашылық өнімдерін өндіруге 900 жуық шаруашылық, 2 мың бас асыл тұқымды МІҚ және 5 мың бас қой шығындар орның толтыру үшін қаржылық көмек алады.

Әкімшілік және ауыл шаруашылық басқарма тарапынан ауыл шаруашылық өнім өндірісінің өсумен қатар, делдалдардың қатысуынсыз сауда желісі арқылы өткізуді қамтамасыз етуіміз керек.

Осы тұрғыда қала және аудан әкімшіліктері келесі бағыттағы жұмыстарды басты қадағалауға алуы керек:

✓ Ауыл шаруашылық тауарларын өндірушілерге жеңілдік жағдайында сауда орындары мен қатарларын азық-түлік нарығында қамтамасыз ету;

✓ Облыстағы ірі тауар өндірушілер және сауда орындарымен жеткізілім жөнінде келісім шарт жасасу;

✓ Ауыл шаруашылық өнімдерін өткізуде жәрменкелер өткізу;

✓ Аймақтық тұрақтандыру қорының өнімдерін өткізуде бөлшек сауда желісі арқылы өткізуді ұйымдастыру.

Мемлекет басшысының тапсырмалары шеңберінде Үкіметпен жұмыспен қамту Бағдарламасы әзірленді.

Облыста биылғы жылға 3 миллиард теңге бөлінді.

Жұмыспен қамту Бағдарламасында бірнеше міндет қойылған:

Бірінші - оқыту жүйесін тиімді жасау және жұмысқа орналасуға жәрдемдесу.

Бұл мақсатқа 621 млн. теңге бөлінеді, соның

ішінде:

Ауыл шаруашылығы, қызмет көрсету, құрылыс саласына қажетті мамандықтары бойынша 619 адамды оқытуға.

Екінші міндет - ауылда кәсіпкерлікті дамытуға жәрдемдесу.

Өз ісін ашуға немесе кенейту бағдарламасына қатысушыларға 763,5 млн. теңге сомма-сында шағын несие беріледі.

Кәсіпкерлік негізінде 509 адам оқытылады.

Бұл міндетті қазақстандықтардың іскер әрекеттігінсіз атқару мүмкін емес.

Сондықтан Елбасы бизнесті дамытуға аса мән береді. Бұл үшін мемлекет ұлттық кәсіпкерлікті қолдаудың аса қуатты саясатын жүргізіп отыр.

Бұған қазақстандық өндірушілер үшін өнім өткізудің байтақ нарығын ашып отырған құрылған Кедендік одақ та ынталандырудың бір жолы болмақ.

ДЖӨ-дегі шағын және орта бизнестің үлесі 40 пайызды құрауы тиіс.

Облысымыздың 2011-2015 жылдарға арналған даму Бағдарламасына сәйкес шағын және орта бизнестің жалпы аймақтық өнім құрылымындағы үлесін 2015 жылға қарай 16 %-ға, инновациялық белсенді кәсіпорындардың үлесін 19 %-ға дейін көтеру жоспарланып отыр. Ауыл шаруашылығында еңбек өнімділігі 2 есеге артуы тиіс.

Қойылған мақсаттарға жету үшін Ауыл шаруашылығы министрлігі ағымдағы жылда экономиканың аграрлық секторының диверсификациясы бойынша, фермерлердің қаржыландыруға қол жетімділігін кеңейту, етті мал шаруашылығын дамыту жөніндегі теңдесі жоқ жобаны жүзеге асыру, сондай-ақ мал азығын өндіру және жайылым мал шаруашылығын дамыту арқылы халықтың әл-ауқатын нығайту, негізгі мақсатқа жету үшін іс-шаралар жалғасын табады.

Агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың қолданыстағы бағдарламасы Елбасы қойған мақсаттарды толығымен шешпейтінін есепке алғанда Ауыл шаруашылығы министрлігі Бағдарламаға ауыл шаруашылығын дамытудың негізгі өзекті мәселелерін шешетін концептуалды жаңа әдістемелерін көздейтін енгізетін болады.

Бірінші бағыт - фермерлердің қаржыландыруға қол жетімділігін кеңейту, оның ішінде аграрлық өндірістегі жеке инвестициялардың қауіп-қатерлерін төмендету үшін мемлекеттік кепілдік және қарыздарды сақтандыру.

Екінші - астық саласындағы компаниялардың бірігу жолымен бірыңғай астық холдингін құру.

Үшінші - "Ірі қара мал етінің экспорттық әлеуетін дамыту" жобасын іске асыру.

Төртінші - қой шаруашылығын, мал азығы өнімі және жайылым мал шаруашылығын дамыту мәселелері жөніндегі Қазақстан Республикасындағы агроөнеркәсіп кешенін дамыту

бойынша салалық бағдарламаға өзгерістер мен толықтырулар енгізу.

Енгізілетін өзгерістердің негізгі айырмашылығы саланы мемлекеттік ынталандырудың жаңа аса тиімді құралдарын қарастыратын аграрлық сектордағы мемлекеттік қолдау құралдарының қайта құрылуы болады.

Елбасы жолдауының толыққанды орындалмау негізінде Елбасымен "Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуы: Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамына қарай 20 қадам" Бағдарламасы әзірленіп барлық өнімдерде түсіндірме жұмыстары жүргізілді. Қарағанды облысының ауыл тұрғындары Елбасының мемлекетімізді дамыту үшін берген 20 тапсырмасын қолдап, өз пікірлерін ортаға салып, әрбір сала бойынша нақты бағыттардың айқындығын айтып отыр. Елді алға жетелеудің басты жолы Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамы идеясы болып табылады. Әлемдік өркенниеттің барлық құндылықтары, барлық экономикалық және мәдени байлықтар виртуалды қаржы институттарымен емес, адамның еңбегімен жасалынады деп атап көрсеткен Елбасымыз, жаңғырту үдерістілігінің табыстылығы көп жағдайда оның қандай қағидаттар бойынша жүзеге асырылатынына байланысты екенін атап өтті. Әлеуметтік жаңғыртудың барысы мен нәтижесіне жауапкершілікті тек мемлекет пен оның барлық басқару деңгейлері ғана емес, сондай-ақ жеке меншік құрылымдар, барлық қоғам бөлісуі керек деген. Жаңғыртылудың табыстылығы үшін әрбір азаматтың өз Отанына пайдалы болуы өте маңызды. Жаңғырту барлық қазақстандықтарға қажет, осындай түсіністік жағдайда ғана кең көлемді қоғамдық консенсус пен табысқа қол жеткізуге болады деп көрсетілген. Әлеуметтік жаңғырту бүкіл қоғамның, әрбір қазақстандық отбасы мен әрбір қазақстандықтардың өміріне шынайы сезінерліктей оң өзгерістер әкелуге бағытталған нақты қадамдарды талап етеді.

Әлеуметтік еңбек қатынастарының тиімді модельдерін қалыптастыру бағыты аса маңызды мәселе болғандықтан оған барлық мемлекеттік органдар мен бизнес-қауымдастық ерекше назар аударған жөн деп атап көрсетілген. Жұмыспен қамту саласында көптеген адамдар еңбекті өз бетімен ұйымдастыруға, еңбек біліктілігін өз бетімен алмастыруға қабілеттілік көрсетіп, бизнесмендерге айналды. Күні бүгін өзін-өзі еңбекпен қамтыған халықтың нақты экономикаға қосуға бағытталған шараларын жүзеге асыруының маңызы зор. Өйткені, бүгінгі күні біз индустриялық-инновациялық бағдарламаны жүзеге асыру үстіндеміз. Бұл ел болашағы үшін бірінші орындағы мәселе. Жаңа жұмыс орындары құрылуда. Осы тұрғыда "Дипломмен - ауылға" бағдарламасы негізінде Елбасы жолдауы аясында ветеринария мамандығы бойынша мамандарды тарту қолға алынды.

Елбасы Н.Назарбаевтың "Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуы: Жалпыға Ортақ Еңбек

Қоғамына қарай 20 қадам" атты бағдарламалық тапсырмасы еліміздің әлеуметтік дамуының басым бағыттарын тиянақтап, алда атқарар істердің ауқымын айқындап берді. Соның ішінде 2030 жылға дейінгі кезеңге арналған Қазақстан Республикасын әлеуметтік дамыудың Жалпыұлттық Тұжырымдамасын жасау, өзін-өзі еңбекпен қамтығандар тобындағы еңбекке қабілетті халықты нақты жағдайларды және жұмыспен қамту саласының перспективасын ескере отырып, жұмыспен қамтуға қарай ойыстырудың әдістемесін жасау тапсырылды. 2020 жылға дейінгі біліктіліктің ұлттық жүйесін кезең-кезеңімен әзірлеу жоспарын дайындау ұсынылды. Еңбек дауларының алдын-алу, еңбекақы жүйесін қамтамасыз ету мәселелері қойылды. Кәсіподақтардың ролін күшейту, қолжетімді баспана мәселесі, жоғары оқу орындарының санын оңтайландыру және кадрларды сапалы дайындау, жаңа пәндер енгізу, денсаулық сақтау, спорт, туризм мәселелері жөнінде айқын тапсырмалар берілді.

Мемлекет ауыл шаруашылығын дамытуға жан-жақты қолдау көрсету керек деп санаймыз. Соның ішінде ұсақ шаруаларды ірілендіруге көбірек назар аударылуы тиіс. Ірілендірілген шаруашылықтар Үкіметтің тарапынан субсидия, несие, басқа да жәрдемдерді жеңілдікпен алады. Сонымен бірге жаңа техникалар алуға қол жеткізеді. Шаруашылық жүргізуде жаңа технологияларды пайдалана алады.

Жайылым, суат мәселелерін жергілікті билік оңтайландыруы тиіс. Егістіктерге су бөлуде белгіленген кесте сақталуын қадағалаған жөн. Жері қуаң, суы жоқ жайылымдарды құнарландыру қарастырылғаны дұрыс. Мемлекет тарапынан жайылымдарға құдық қазып берілуі тиіс. Осы тұрғыда өңір бойынша суармалы жер алқаптарын ұлғайтып, жайылым жерлерді құнарландыру жұмыстары қолға алына бастады.

Әрбір аудан орталығында кәсіптік білім беретін лицейлер салу керек. Әрбір адам, соның ішінде, әсіресе, жастар белгілі бір кәсіптік саладан өз болашағын көргісі келетіндей мүмкіндіктер жасау қажет. Өйткені, адам өзінің қайда бет алғанын анық көрген кезде ғана биікке қарай күш-жігермен талпынады. Сол үшін біліктіліктің ұлттық жүйесін (БҰЖ) құру жөніндегі барлық жұмыстарға екпін берілуі қажет. Жастардың өз біліктіліктеріне, болашағына сенімділік ұялату өзекті мәселе. Жоғары оқу орындарына түсе алмаған жастарға кәсіптік білім беруді ойластырғанымыз жөн. Ол ертең осы кәсібінің жемісін татарына сенімді болғаны абзал. Халық қалаулылары, зиялы қауым жастарды кәсіпке бейімдеу үшін насихат жұмыстарын жандандырып, көмек бергендері дұрыс. Білім алушылардың әлеуметтік жағдайлары да ескерілсе. Мәселен, олардың шәкіртақы, жатақханасы, тамағы мен киімі мемлекет тарапынан шешілсе, оқушылардың ынтасы артары анық.

Қарағанды облысы Қазақстан Республикасы бойынша индустриалды өңір болғандықтан ел дамуына үлкен үлес қосып алға басуына өз септігін тигізуде.

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына арналған "Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту-Қазақстан дамуының басты бағыты" атты Жолдауы. 27.01.2012ж.
2. Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың "Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуы: Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамына қарай 20 қадам" атты Бағдарламасы.
3. Қарағанды облысының Статистика департаменті, 2003-2012 ж.ж.
4. www.stat.gov.kz

УДК 336.226.142:553.04(574)

РАЗВИТИЕ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В НЕДРОДОБЫВАЮЩИХ РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА

*Сихимбаева Д.Р., д.э.н., профессор
руководитель отдела НИИ НЭСА КЭУК
Абдурахманова З.А., магистр экономики*

*ст. преподаватель Казахстанского
университета дружбы народов
Дуюсова А.Ж., студентка гр. ГМУ-41
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г. Караганда*

Устойчивое развитие экономики Республики Казахстан в современных условиях предусматривает интенсивное развитие недродобывающих регионов, в том числе и за счет эффективного использования природно-ресурсного потенциала. Рациональное использование минерально-сырьевой базы страны с учетом экологических, социальных и других факторов явля-

ется основой осуществления текущих и перспективных ориентиров экономики республики, экономической безопасности страны.

Экономический механизм недропользования в недродобывающих регионах Казахстана должен способствовать развитию минерально-сырьевых отраслей. Это предполагает необходимость осуществления радикальных перемен

в недропользовании, повороте к цивилизованному хозяйствованию, который позволит соединить интересы не только субъектов рынка природно-сырьевых ресурсов, но и всего народа как собственника земных недр.

Сырьевая рента, возникающая в недродобывающих регионах Казахстана, является важным инструментом перераспределения финансовых потоков, который в настоящее время используется в республике недостаточно эффективно. Изъятие ренты от реализации продукции сырьевого комплекса в недродобывающих регионах на основе учета дифференциации недродобывающих объектов в налогообложении в виде рентных платежей позволит увеличить доходную часть государственного бюджета республики, оптимально формировать ресурсы бюджетов различных уровней и перераспределять доходы между различными отраслями общественного производства. Природные сырьевые ресурсы являются государственной собственностью, поэтому рента, получаемая от их добычи и реализации, должна использоваться в интересах народа, являющегося их полноправным хозяином.

Социально-ориентированная рыночная экономика предполагает реализацию политики недропользования в интересах всего общества. Основными участниками этого процесса являются государство, как представитель всего общества и компании-недропользователи, как субъекты экономической деятельности в недродобывающих регионах. Важную роль в отношениях недропользования имеет механизм извлечения ренты, основанный на экономической оценке недровых ресурсов, а также ее распределение и использование. Проблемы взимания, аккумуляции и использования природно-сырьевой ренты имеют актуальный характер и являются наиболее дискуссионными на современном этапе развития многих стран.

В современных условиях резко возросла необходимость повышения эффективности использования невозобновляемых природных ресурсов, к которым относятся недровые ресурсы, сохранения их для будущих поколений. За период становления рыночной экономики в республике сложилась тенденция к сокращению минерально-сырьевой базы и ухудшению экологической обстановки, происходящими в связи с ростом добычи недровых ресурсов, не всегда сопровождающимся соблюдением иностранными инвесторами установленных экологических нормативов. Наблюдающееся истощение сырьевых ресурсов обуславливает необходимость их эффективного использования и более глубокой промышленной переработки. Использование недровых ресурсов должно стать важнейшим источником получения средств для структурного реформирования экономики, ее качественного совершенствования.

Одной из центральных в недропользовании Казахстана является проблема рентных отношений в недродобывающих регионах. Теория ренты тесно взаимосвязана с учениями о собственности на землю и другие природные ресурсы, о социальном устройстве общества, она постоянно развивается и пополняется новым содержанием. Вопросы образования ренты являются основными при исследовании

доходов от эксплуатации природных ресурсов.

Дифференциальная рента является важнейшей категорией в теории ренты и рентных отношений. В недропользовании под дифференциальной рентой понимается дифференциальный горный доход, возникающий в связи с различиями в уровне издержек предприятия при использовании лучших и худших природных ресурсов (по качеству, продуктивности, местоположению), который образуется за счет использования полезных ископаемых месторождений в лучших природных и экономико-географических условиях.

Природная рента в недропользовании является экономической категорией, выражающей совокупность отношений по поводу ее накопления, распределения и использования, начинающиеся с производственных отношений, возникающих между государством и недропользователем с момента заключения лицензионного договора. Рентные отношения продолжаются в процессе распределения ренты между государством и недропользователем через механизм изъятия ренты при помощи налоговых и других рычагов, которые должны устанавливать максимальной уровень взимаемой природной ренты в виде рентных платежей. Рентные отношения происходят в процессе изъятия, распределения и использования средств природной ренты.

Рентные отношения в недродобывающих регионах Казахстана - это отношения между государством, недропользователем и населением недродобывающих регионов, включающие производственно-экономические и институционально-правовые отношения между государством и недропользователем, возникающие с момента заключения договорных отношений и продолжающиеся в ходе разработки месторождений и добычи недровых ресурсов.

Под рентными отношениями можно понимать систему экономических, социальных и правовых отношений, формирующихся в процессе создания природной ренты как совокупность отношений по поводу ее накопления, распределения и использования.

Под системой рентных платежей за недропользование нами определен весь механизм взимания, распределения, накопления и использования природной сырьевой ренты.

Под рентными платежами за использование минерально-сырьевых ресурсов понимается изъятие избыточного (сверхнормативного) дохода предприятий-недропользователей, возникающих из-за различий в экономико-географических, горно-геологических условиях источников сырья. Важное значение рентных платежей заключается в изъятии незаработанного дохода отдельных предприятий, эксплуатирующих лучшие месторождения путем введения рентных платежей и в стимулировании рационального использования минерально-сырьевых ресурсов.

Дифференциация индивидуальных затрат на разведку и добычу полезных ископаемых обуславливает необходимость расчета предельно допустимых, замыкающих издержек производства, которые являются верхним пределом себестоимости данно-

го полезного ископаемого. Разница между замыкающей и индивидуальной себестоимостью составляет дифференциальный горный доход, который непосредственно зависит от экономической оценки недрового объекта.

Экономическая оценка минеральных ресурсов понимается как денежная оценка в отношении участков недр или минерально-сырьевого потенциала в целом. Экономическая оценка может выполняться и по отдельно взятым блокам месторождения в зависимости от изменения цен, налогов и других внешних факторов.

При определении экономической оценки месторождения следует исходить из учета двух групп факторов: природных (естественных) и экономико-правовых. К природным факторам могут быть отнесены: горно-геологические условия разработки месторождений, включая естественное качество залегающих в недрах полезных ископаемых, географические и другие факторы.

Экономико-правовые факторы определяются состоянием рыночной конъюнктуры, ценовых, политических, институциональных и других условий, которым соответствует экономическая ситуация в обществе по вовлечению в хозяйственный оборот минеральных ресурсов.

При определении эффективности капиталовложений и сравнительной народнохозяйственной эффективности использования отдельных месторождений полезного ископаемого необходимо определить потенциальную стоимость месторождения, которая должна включать в себя общественно необходимые затраты на его поиски и разведку, а также дифференциальный доход, возможный к получению на отдельных стадиях добычи и переработки полезного ископаемого. Поскольку месторождения природно-сырьевых ресурсов находятся в различных естественных условиях, эти условия и являются основой для дифференциации издержек производства и образования дифференциального дохода (убытка) на отдельных горнодобывающих предприятиях.

Налоги, взимаемые за добычу полезных ископаемых в современных условиях, не учитывают особенности горно-геологических и экономико-географических условий разработки месторождений. Рентный налог на нефть, рассчитываемый в зависимости от динамики мировых цен реализации нефти, учитывает изменение доходности из-за их колебания, но не может учитывать структуру запасов, состояние их разработанности, качество нефти, дебитность скважин и многие другие условия и факторы добычи. В результате налогообложение представляет дополнительные преимущества предприятиям, располагающим лучшими участками, обеспечивает выгодность нефтедобычи из относительно легко извлекаемых запасов, соответственно - невыгодность разработки месторождений после прохождения пика добычи. Применительно к низкорентабельным месторождениям ставки налогов являются завышенными и дестимулируют добычу из них, приводя к выводу месторождений и скважин из эксплуатации, сокращению объемов добычи и уменьшению поступления налогов в бюджет. Нерентабельность добычи

на удаленных месторождениях с трудно извлекаемыми запасами ведет к их потере для разработки, чрезмерное увеличение налогового бремени, увеличение государственных доходов, может привести к риску снижения дальнейшей возможности добывающего сектора уплачивать налоги в связи с его стагнацией.

Для определения величины природной ренты следует объективно оценить финансово-экономические возможности сырьевого сектора, выявить объемы образующихся сверхдоходов и факторы их формирования и определить оптимальные направления использования. При определении изымаемой величины дифференциальной ренты, из общей суммы рентных доходов, кроме сумм обязательных налогов и издержек, понесенных недропользователем, должен быть вычтен и его предпринимательский доход, который должен быть выше средней нормы общественной прибыли с учетом повышенной степени инвестиционного риска в рассматриваемых отраслях.

В современной действительности в большинстве развитых стран государство получает от принадлежащих ему месторождений нефти и газа значительные рентные доходы, в том числе: на основе заключаемых соглашений о разделе продукции; посредством установления разовой и ежегодной платы за недропользование, а также платы при выдаче лицензий на право разведки месторождений полезных ископаемых и их добычи; путем взимания специальных налогов рентного типа с высокими ставками. Запасы недр находятся в собственности государства, от которого недропользователи на платной основе получают лицензии на право проведения геологоразведочных работ и добычи полезных ископаемых. В качестве собственника недр государство вправе полностью изымать основную долю природной ренты, образующейся при добыче недровых ресурсов.

Существующая в настоящее время система налогообложения недропользователей, в среднем взимающая от 50 до 75 % валового дохода в недропользовании является наиболее приближенным вариантом предлагаемой системы. Недостатком данной системы налогообложения является невысокий уровень взимаемой природной ренты, получаемый государством на начальных стадиях разработки месторождений на крупных месторождениях, а также недополучение ренты в случае невысоких цен на добываемый продукт на крупных и сверхкрупных месторождениях, и возможное чрезмерное налогообложение для малых месторождений. Для выравнивания условий налогообложения в условиях такой единой налоговой системой единственно возможным выходом является придание большей гибкости специальным видам налогов, в первую очередь, шкале ставок роялти.

Налоговая система недропользования республики должна быть конкурентоспособной в сравнении с системами налогообложения в других крупных недродобывающих регионах мира. В этой связи имеет важность степень риска, ожидаемая инвесторами. Свободные изменения в налогообложении на протяжении срока действия лицен-

зии повышают опасность риска для инвесторов, т.к. недродобывающим компаниям приходится принимать решение по поводу инвестиций на основании как существующих, так и возможных условий налогообложения. Налоговый сбор, взимающий от 90 и более процентов дифференциальной ренты или доналоговой прибыли не является конкурентоспособным. Налоговая система, при которой общий сбор достигает 65-75 % дифференциальной ренты при высокорентабельном производстве, является конкурентоспособной по сравнению с другими возможностями, имеющимися для международных инвестиций. В тех случаях, когда потенциальные разработки являются менее привлекательными для инвесторов в связи с высокими издержками или снижением цен на производимую продукцию, необходимо понизить общее налоговое бремя до уровня 50-65 % дифференциальной ренты. В случае сверхвысоких цен уровень налогообложения может быть доведен до 80-82 %. Указанные цифры относятся к общему налоговому бремени от полученной недропользователем природной ренты, часть которого составляют и рентные платежи. Стимулируя экономическое развитие с помощью благоприятной системы налогообложения, с многих небольших низкорентабельных месторождений государство может добиться значительной совокупной выручки. Ужесточение режима налогообложения может привести к тенденции преобладающего развития только крупных месторождений, в результате чего в долгосрочном периоде доходы государства от недропользования могут значительно снизиться. Налоговая система должна обеспечивать экономический рост, способствовать приросту благосостояния физических лиц и экономическому процветанию хозяйствующих

субъектов, обеспечивая при этом достаточный уровень поступления в государственный бюджет налоговых средств, необходимых для обеспечения государственных услуг и функционирования инфраструктуры. Налоговая система должна соответствовать принципам сбалансированности, предсказуемости и конкурентоспособности, быть справедливой в отношении налогоплательщиков, обеспечивая при этом стабильность налоговых поступлений в государственный бюджет. Эти постулаты должны быть применимы в налогообложении недропользователей нашей республики с взиманием природной недровой ренты.

Система рентных отношений в недродобывающих регионах Казахстана должна гарантировать:

- получение добывающими регионами существенной доли природной ренты при наличии роста рентабельности на крупных добывающих объектах, в том числе путем увеличения стоимости добываемой продукции, связанной с ростом степени ее переработки;

- заинтересованность инвесторов в добыче недровых ресурсов, что предполагает понижение налогового сбора в случае снижения цен на нефть или другие виды ресурсов, и повышения производственных издержек (на добычу в труднодоступных пластах, на транспортировку, внедрение новых технологий и др.);

- защиту окружающей среды и здоровья населения недродобывающих регионов за счет средств природной ренты, проживающих в зонах повышенной опасности в связи с агрессивным характером нефтехимических соединений, образующихся при первичной переработке добываемых углеводородных ресурсов.

УДК 336.226.142:553.04(574)

АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО В КОНТЕКСТЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Борбасова З.Н.,
заместитель директора НИИНЭСА КЭУ,
Улаков С.Н., д.э.н., профессор,
к.э.н., профессор, декан ЗДФЭФ

*Карагандинского экономического университета
Казпотребсоюза, г.Караганды*

Проблемы многофункциональности сельского хозяйства и агропродовольственного сектора (АПС) связана не только с определением торговых режимов по правилам ВТО при скором вступлении Казахстана в ряды этой международной организации. Они связаны с тем, что многофункциональность является важней-

шим свойством и особенностью всего агропродовольственного сектора на современном этапе развития мировой экономики. Эту проблематику в России активно разрабатывают ведущие ученые ВНИИЭСХ, ВИАПИ им. А.А. Никонова, Институт аграрных проблем РАН. В Казахстане в этой области не было специальных научных

исследований, хотя интерес к различным аспектам многофункциональности заметно возрастает как в научном, так и в практике государственного регулирования сельского хозяйства. В этом направлении можно особо отметить разработки ученых НИИ экономики АПК и развития сельских территорий по проблемам устойчивости развития сельского хозяйства Республики Казахстан. Ученые-экономисты ВИАПИ под руководством академика РАСХН Э.Н.Крылатых разрабатывают теоретическую концепцию многофункциональности АПС и сельского хозяйства и направления ее практической реализации с целью разработки стратегии его развития[1]. Такой подход позволит более полно реализовывать многофункциональную природу АПС в условиях нарастающего мирового экономического кризиса и его конкретной формы - кризиса продовольственной безопасности.

Впервые термин "многофункциональность сельского хозяйства" стал употребляться именно в связи с развитием ВТО дискуссии о государственной поддержке сельскохозяйственного производства и ее влиянии на конъюнктуру мирового рынка. Те страны, которые заинтересованы в экспортной экспансии, стали доказывать, что такая поддержка искажает рыночные отношения, препятствует либерализации торговли. Другие, наоборот, возражали, аргументируя тем, что сельское хозяйство не только производит и реализует продукцию, но и выполняет ряд общественно важных функций, связанные с гармоничным развитием сельской местности, экологической защитой и др. Следовательно, оно нуждается и должно обеспечиваться поддержкой государства. К первой группе стран принадлежат, как было отмечено, крупные экспортеры на мировом рынке продовольствия такие как США, Канада, Австралия и др. Государства ЕС, Япония, развивающиеся страны придерживаются второй позиции. К ним же можно отнести государства ЕвразЭС. Здесь следует отметить, что, несмотря на расхождения во взглядах, в вопросе о поддержке сама идея многофункциональности аграрного сектора признается представителями большинства государств. Ученые-аграрники из Всероссийского института аграрных проблем и информатики им.А.А.Никонова (ВИАПИ) определяют многофункциональность АПС как "...совокупность общественно значимых целей и предназначений, системная реализация которых обеспечивает продовольственную безопасность страны, гармоничное развитие сельских территорий, их экологическое благополучие, инновационный и информационный прогресс в данном секторе"[1]. На наш взгляд, данное определение адекватно сущности и миссии АПС и охватывает все пять аспектов многофункциональности в национальной социально-экономической системе и вытекающих соответственно отсюда ее одноименных функций. К ним относятся:

1.Экономическая функция: производство

продукции для удовлетворения потребностей населения и обеспечения продовольственной безопасности страны; повышение конкурентоспособности АПС; создание и регулирование финансовых потоков; привлечение и использование инвестиций; вклад АПС в национальный ВВП и др.

2.Социальная функция: развитие условий жизни сельского населения, создание инфраструктуры, включая образование; культурное обслуживание, обеспечение трудовой занятости и досуга жителей села; сохранение и возрождение самобытной культуры сельского социума в различных регионах страны. Данные аспекты названной функции являются содержанием концепции устойчивого развития сельских территорий.

3.Экологическая функция: оптимальное использование в аграрном производстве земельных угодий и их почвенного плодородия, водных ресурсов (включая поддержание оптимального водного режима в каждом регионе), объектов растительного и животного мира, обеспечение экологического равновесия на сельских территориях, сохранение и развитие агроландшафта и др.

4.Инновационная функция: возможности использования инновационных достижений (биотехнологий, генной инженерии, средства защиты биологических объектов от болезней и вредителей, обеспечение сохранности и качества продукции, применение прогрессивных методов и новых технических возможностей в сфере управления и экономического регулирования и др.) в области производства, переработки, хранения и транспортировки продукции сельского хозяйства.

5.Информационная функция: применение современных информационных технологии, включающих средства оперативной передачи и обработки данных; получение достоверной и неискаженной информации, адекватных методов ее обработки и интерпретации результатов; сведение к минимуму риски технических сбоев в информационных системах и др.

Реализация каждой из функций АПС сопряжена с определенными рисками и общим (интегральным) риском. Учитывая, что многофункциональность определяет специфику всего АПС в структуре народного хозяйства, внести соответствующие изменения в методологию его анализа, прогнозирования, планирования и регулирования. В первую очередь, должно учитываться взаимосвязь и взаимодействие всех пяти вышеперечисленных функций, так как без их системной реализации нельзя добиться интегральной эффективности агропродовольственного сектора в целом. Задача науки заключается в том, чтобы разрабатывать обоснованные нормативы по каждой функции и на основе составленной методики измерить степень их достижения как в целом, так и по крупным регионам страны. Здесь следует

исходить из того, что многофункциональность имеет конкретное содержание и формы в каждом регионе страны. Как справедливо отмечает Э.Н. Крылатых "...все зависит от географического положения, природно-климатических условий, численности населения, национальных традиций, социальной инфраструктуры села, от наличия конкурентных преимуществ регионального АПС на внутреннем продовольственном рынке и для выхода на внешние рынки"[1.с.27]. Позитивные тенденции в аграрной политике Казахстана за последние годы могут быть нивелированы накатывающимся новыми волнами мирового финансового кризиса, ростом конкуренции в связи с вхождением ЕЭП и вступлением в ВТО. В этих жестких условиях повышаются требования к научному обеспечению процессов выживания сельского хозяйства, сохранения и приращения его потенциала, что остро ставит проблему использования его многофункционального характера.

С целью выравнивания конкурентных условий производителей сельскохозяйственной продукции в рамках ЕЭП Казахстана (РК), Беларуси (РБ) и России (РФ), разработано Соглашение о единых правилах господдержки сельского хозяйства. Основой для выработки данного Соглашения послужили базовые требования Соглашения ВТО по сельскому хозяйству.

В рамках Соглашения ЕЭП все меры господдержки сельского хозяйства подразделяется на три категории, в зависимости от степени их влияния на торговлю, в том числе:

- " меры, не оказывающие искажающего воздействия на торговлю - т.е. "зеленая корзина";
- " меры, оказывающие искажающие воздействие на торговлю - т.е. "желтая корзина";
- " меры в наибольшей степени искажающие торговлю - "запрещенные субсидии".

К запрещенным субсидиям относятся экспортные и импортозамещающие субсидии. Экспортной субсидией считается та мера поддержки, предоставления которой увязано в качестве единственного или одного из нескольких условий с результатами вывоза сельхоз товара с одной стороны ЕЭП на территорию других сторон ЕЭП. Мера поддержки, связанная с использованием при производстве сельхозпродукции отечественных товаров вместо импортных, является импортозамещающей субсидией.

Соглашение ЕЭП аналогично правилам ВТО запрещает применять запрещенные субсидии и не ограничивает поддержку "зеленой корзины". В отношении "желтой корзины" Соглашением закреплен разрешенный уровень субсидирования в размере 10 процентов от ВП сельского хозяйства. Объем "желтой корзины" РК и РФ не выходит за рамки установленных требований, тогда как РБ напротив, превышает, и таким образом, подлежит сокращению до допустимого уровня в течение переходного периода, определенного в 6 лет. Соглашением ЕЭП установлено, что с момента вступления одной из сторон в ВТО ее обязательства по государственной поддержке сельского хозяйства

в рамках ВТО автоматически становятся обязательствами и в рамках ЕЭП. Вступление России в августе 2012 года в члены ВТО приносит определенные проблемы для агропродовольственного сектора Казахстана, как партнеру по ЕЭП, спешно подталкивая его к ускорению выполнения обязательных процедур по становлению членом этой организации.

Откровенно говоря, пока не видны какие-либо серьезные преимущества, которые получили другие страны СНГ: Армения, Грузия, Молдова, Кыргызстан, Украина, ранее вступившие в ВТО, хотя все угрозы, о которых предупреждали эксперты, реализовались. В целом оценить эффект от присоединения к ВТО первых четырех стран трудно, так как это небольшие, не очень богатые страны, с внутренним рынком малой емкости, им пока нечего особенно предложить для экспорта. Что касается Украины, то для нее присоединение к ВТО носило скорее политический, чем экономический характер. Из их опыта главный урок для Казахстана, готовящихся к присоединению к ВТО, - внимательнее относиться к переговорному процессу, а после присоединения занимать активную позицию, участвовать в дальнейшей разработке правил международной торговли, отстаивать стратегические экономические интересы страны, создавать блоки с другими странами для решения вопросов либерализации торговли теми или иными товарами.

Присоединение к ВТО - получение знака качества для страны, но необходимо уметь воспользоваться этим преимуществом. Членство во Всемирной торговой организации фактически означает, что для инвесторов снижаются политические и экономические риски, но оно не ведет автоматически к росту иностранных инвестиций. Вот почему мы считаем, что если и вступать в ВТО, то только при условиях, которые не будут подрывать основы нашего агропромышленного производства. Интеграционные процессы, на наш взгляд, должны формироваться на основе сочетания экономических и организационно-правовых механизмов.

Нам сейчас, в преддверии входа в ВТО, без специального научного исследования, трудно определить уровень реализации каждой из функций аспектов многофункциональности АПС. Остановимся лишь на трех особо важных аспектах, которые стали общепринятыми при рассмотрении данной проблемы, что даст нам возможность акцентировать внимание на узловых моменты их преодоления. В первую очередь из экономических проблем многофункциональности выделим тех, которые требуют их неотложного решения: низкая конкурентоспособность сельскохозяйственного производства и его продукции; социальная непривлекательность условия жизни в сельской местности для населения, в первую очередь, для молодежи; сокращение и постепенное выведение из оборота сельскохозяйственных угодий, в том числе пахотных земель, почти во всех регионах страны.

Во-первых, следует отметить, что продукция казахстанских сельскохозяйственных товаропроизводителей пользуется слабым спросом у населения в связи с его низкой конкурентоспособностью, высоким уровнем себестоимости, большим количеством посредников при продвижении, значительными транспортными затратами и дороговизной переработки.

В сельском хозяйстве преобладают мелкие крестьянские хозяйства, которым сложно выстоять в конкурентной борьбе из-за высокого износа сельскохозяйственной техники, низкой урожайности продукции растениеводства и продуктивности скота, слабого использования современных технологий и пр. Эти проблемы отражаются на конкурентоспособности, а в условиях глобализации и скорого вступления в ВТО это может негативно отразиться на состоянии внутреннего рынка продовольствия и положении отечественного производителя. Необходимо отметить, что в настоящее время не удалось добиться устойчивого развития сельского хозяйства, отвечающего поставленной цели обеспечения высокого уровня и качества жизни, продовольственной безопасности, конкурентоспособности продукции аграрного сектора как внутри страны, так и за ее пределами.

Во-вторых, продолжает оставаться высокой удельный вес импортной продовольственной продукции в структуре потребления населения. По большинству продуктов питания продовольственной корзины импорт составляет от 40 до 60 %. Лишь по таким позициям как хлеб и хлебобулочные изделия мы обеспечиваем себя сами и экспортируем их в близлежащие страны [3]. По данным ФАО, если уровень собственного производства менее 60 % в объеме внутреннего спроса, то он находится на критическом уровне. К ним относится производство мяса птицы (импорт занимает в емкости рынка 70,6%), сыров (56,0%), овощных (80,9%), плодовых консервов (97 %).

Как показывают данные отдела экономических исследований КИСИ при Президенте РК, состояние продовольственного рынка в стране характеризуется пороговым уровнем зависимости от внешнего рынка. В Казахстане показатель продовольственной зависимости составляет около 25%. Известно, что если импорт превышает 20 %, то отрасль не в состоянии воздействовать на экономику в целях поддержания ее роста, при котором этот экономический порог предопределяет стагнацию. За счет собственного производства в стране обеспечиваются лишь базовые потребности населения.

Темпы роста продукции АПК достаточно высокие, но отстают от роста доходов населения, в результате, наблюдаются рост объема импорта продовольствия. Основные партнеры по Таможенному союзу (Россия, Беларусь) ежегодно импортируют продовольствие на сумму 15-20 млрд. долл., а Казахстан - примерно 2 млрд. долл.).

В-третьих, остается низким рентабельность предприятий сельского хозяйства из-за его низ-

кой продуктивности.

В Казахстане за годы Независимости был принят целый ряд законов и стратегий, направленных на создание условий для поступательного развития предприятий и организаций АПК. Ежегодно увеличивается объем производства валовой продукции сельского хозяйства на 1 га пашни. Если в 2006 г. на 1 га пашни приходилось 36,7 тыс. тенге, то по данным за 2011 г. данный показатель составил 70,0 тыс. тенге. Вклад сельского хозяйства в ВВП страны составляет около 6 %, хотя в сельской местности проживает почти половина населения страны. Проблемы сельского хозяйства Казахстана усугубляются еще и тем, что при вступлении в ВТО государство будет вынуждено снижать уровень субсидирования. На сегодняшний день, государственные субсидии на 1 га пашни составляют в Казахстане 4,7 дол США, тогда как в США 122,5 дол., в Новой Зеландии -457, в ЕС -557 [2]. В Америке на развитие сельского хозяйства в расчете на единицу продукции вкладывается средств на 30% больше, чем в другие отрасли. Увеличение поддержки способствует росту производства и экспорта сельскохозяйственной продукции, а также росту реального ВВП[4].

Отечественные экономисты, верно указывают корень проблемы - недооценка, граничащая с полным непониманием исключительной важности сельского хозяйства, значение которого возрастает в условиях вхождения страны в Таможенный Союз. Следует отметить, что аграрный потенциал Казахстана с каждым годом будет становиться все более востребованным, так как по прогнозам экономистов до 2030 года в мире ожидается снижение объемов роста сельхозпроизводства, при росте численности населения земли. В сельском хозяйстве существует ряд сдерживающих развитие проблем, а вступление в силу Соглашения по ЕЭП диктует необходимость их скорейшего решения. Ключевыми проблемами отрасли являются, во-первых, низкая эффективность экспортной политики. Во-вторых, неэффективность использования лизинговых средств. Лизинговые средства на сегодняшний день в основном расходуются на импорт техники. Так, в 2010-2014 годах, согласно проекту отраслевой программы, Минсельхозом планируется направить на лизинг 375 млрд. тенге (2,5 млрд. долл.). За счет указанных средств можно не только наладить сборку техники, но и купить за рубежом соответствующие технологии производства. Это снизило бы стоимость техники на 30-35%, создало рабочие места и отчасти решило задачи индустриализации (к примеру, в России фирма Каас наладила сборку комбайнов за 20 млн. евро. Итальянский концерн (СДФ) реализовал проект по сборке 2 тысяч тракторов и 500 комбайнов в год за 30 млн. евро.

Третьей насущной проблемой является громоздкая система кредитования, так как в сфере кредитования АПК создано множество компаний, дублирующих друг друга. Кредитованием занимаются одновременно 4-5 дочерних предприятий "КазАгро". Это ведет к распылению средств, высоким адми-

нистративным расходам, так как каждая структура еще имеет филиалы в областях (Аграрная кредитная корпорация, Казагрофинанс, Продкорпорация, Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства). Необходимо создать единую кредитную организацию, которая могла бы предоставлять крестьянам на местах весь пакет финансовых услуг по принципу "одного окна", в том числе кредитование под залог сельхозактивов и земли.

И, наконец, проблема кадрового обеспечения АПК. Сегодня сельскохозяйственное производство нуждается в притоке молодых специалистов. Поэтому необходимо в каждой области создать сеть профессионально-технических учебных заведений лицею для подготовки кадров массовых профессий для АПК и промышленности.

Вторым важным узлом, которая требует ускоренной развязки, является социальная непривлекательность сельской жизни для значительной части населения, в первую очередь, молодежи. Между тем, в сфере агропромышленного комплекса работает каждый третий житель, занятый в сфере материального производства, при этом по уровню среднемесячной заработной платы отечественные работники сельского хозяйства находятся на последнем месте (32 тыс. тенге) по сравнению с другими отраслями. В сельском хозяйстве республики занято более 2,3 млн. человек (30% всего занятого населения страны), а с учетом смежных отраслей около 3 млн. В развитых странах численность сельского населения не превышает 11-7% населения. При этом, например, в США, сельское хозяйство перестает быть основным источником дохода сельских жителей [4].

Для решения указанных проблем в отрасли в свете развития реального сектора необходимо, на наш взгляд, большое внимание уделить такому фактору аграрной политики как многофункциональность сельского хозяйства, к проблеме которого с конца прошлого века наблюдается усиленный интерес мирового сообщества. В контексте многофункциональности сельское хозяйство рассматривается не только как источник материальных благ - продуктов питания и сырья, но и как хранитель "созданных в сельской местности культурных и духовных ценностей" [6]. Единство материального и нематериального производства, рыночную цену которого определить достаточно сложно и невозможно, наделяет сельское хозяйство совершенно особой ролью и значением, резко выделяющей его среди других отраслей общественного производства. Полагаем, что она весьма актуальна для Казахстана, в результате тотальной либерализации и приватизации сельского хозяйства традиционная среда обитания сельского (читай - коренного) населения стало стремительно разрушаться. Схемы приватизации, заимствованные из зарубежного опыта приватизации субъектов государственной собственности, куда никогда не входило сельское хозяйство, оказались несостоятельными, особенно для аграрных областей и районов Казахстана.

Нельзя не согласиться с ведущими учеными Института Экономики МОН РК, что "назрела необходимость замены идеологизированной концепции

приватизации на прагматические критерии социально-экономических преобразований с включением обратного процесса (в тщательно выверенных формах)" [4]. Полагаем, что основу подобного "обратного процесса" для сельского хозяйства должна составить концепция многофункциональности этой важнейшей для страны и всего сельского населения сферы жизнедеятельности. Только признав многофункциональность сельского хозяйства можно поднять его статус до уровня, общепринятого в развитых странах, что собственно и служит основанием для полномасштабной поддержки именно сельскохозяйственных товаропроизводителей, а не просто крупных землевладельцев.

Главное природное богатство страны - ее земельные ресурсы, основа его экономического и социального благополучия и поэтому третья узловая проблема - продолжающиеся сокращение используемых сельскохозяйственных угодий, снижение почвенного плодородия и деградация посевных площадей.

Переход к рыночной экономике объективно вызвал необходимость законодательного признания земли в качестве объекта недвижимости и предмета правового регулирования с сохранением его главных функций - как средства производства, пространственного базиса и важнейшего ограниченного природного ресурса. В этой связи определение основных стратегических направлений эффективного использования и охраны потенциала земельных ресурсов страны имеет исключительную актуальность. Постановлением Правительства Республики Казахстан от 5 января 2005 года N 3 "О Программе по рациональному использованию земель сельскохозяйственного назначения на 2005-2007 годы" был взят ориентир на переход к новому качеству организации и обеспечения эффективного использования земель и их охраны в интересах всего общества и отдельного землепользователя на основе совершенствования тесно взаимосвязанных экономических, технических, организационно-хозяйственных и правовых мероприятий государства в сфере управления земельными ресурсами.

В составе земельного фонда республики 81,7 % занимают сельскохозяйственные угодья, среди которых преобладают пастбища (84,9 %) пустынного и полупустынного типа, а пашня составляет всего 10,2 %.

Однако, за годы реформы в структуре сельскохозяйственных угодий существенные изменения произошли и с пашней. Из оборота выбыло 12,8 млн. га (почти 1/3) пахотных земель.

Осуществление мероприятий "Государственной программы развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004-2010 годы" по оптимизации расселения сельского населения, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 10 июля 2003 года N 1149, вызвала необходимость корректировки земель сельских населенных пунктов. Территориальное планирование во всех странах с рыночной экономикой ориентировано на методологию ландшафтного планирования с использованием современных технологий - географических инфор-

мационных систем. Ландшафтное планирование рассматривается как эффективный инструмент для экологически ориентированного землепользования в реализации концепции устойчивого развития.

Из всего разнообразия существующих в мировой практике систем территориального планирования, как модель, может рассматриваться ландшафтное планирование, реализуемое в Германии. Следует отметить, что ни содержательных, ни методологических, ни процедурных аналогов в Казахстане и в странах СНГ в настоящее время пока еще нет.

Во многих областях республики сократилась площадь наиболее интенсивно используемых пахотных земель. Наряду с выводом из состава пашни низкопродуктивных земель, в залежь было переведено более 4 млн. га земель хорошего качества. Вместе с тем, в пашне находятся еще значительные площади земель, осложненных различными отрицательными признаками. Изменение режима увлажнения естественных сенокосов, вследствие зарегулирования стоков рек и иной хозяйственной деятельности человека, приводит к постепенному сокращению их площади. Общая площадь орошаемых земель уменьшилась на 248,3 тыс. га.

По данным Комитета по водным ресурсам Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан, из общей площади орошаемых земель фактически использовались 1369 тыс. га, остальные 762,2 тыс. га не использовались - по причинам выведения из оборота засоленных земель, неисправности оросительной сети, нехватки или отсутствия воды для полива, ухудшения почвенно-мелиоративных условий и, главным образом, ограниченности финансовых и материально-технических средств. Вопросы эффективного использования орошаемых земель, водных объектов и водохозяйственных сооружений, а также методы экономического регулирования водопользования нашли отражение в "Государственной агропродовольственной программе Республики Казахстан на 2003-2005 годы", утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 5 июня 2002 года N 889 и Водном кодексе Республики Казахстан.

Фактически во всех областях Казахстана отмечается устойчивая тенденция к ухудшению качества земель: снижение содержания в почвах гумуса, питательных веществ; видового состава растительности и ее продуктивности, что снизило потенциал кормовой базы. Сельскохозяйственные угодья подвержены деградации, загрязнению и теряют способность к воспроизводству плодородия.

Характеристика качественного состояния пашни по признакам, влияющим на ее плодородие, свидетельствует, что неосложненные отрицательными признаками почвы в составе пашни составляют 14,6 млн. га или 64,3 % от всей ее площади. В связи с удаленностью отгонных и друтих пастбищ от населенных пунктов, а также по причине необходимости, большая их часть не используется. Площадь обводненных пастбищ в республике постоянно сокращается. Большинство обводнительных сооружений требует ремонта и реконструкции. Экологическое состояние кормовых угодий, особенно расположенных

вблизи населенных пунктов, нефтеразработок, продолжает ухудшаться практически во всех регионах республики. По данным качественной характеристики земель, общая площадь подверженных водной и ветровой эрозии сельскохозяйственных угодий составляет 30,8 млн. га или 14,2 %, в том числе пашни - 1,7 млн. га. В составе сельхозугодий каждый седьмой гектар кормовых угодий представлен эродированными пастбищами, средне и сильноэродированные земли занимают 11,3 % дегумификация почв проявляется на значительных площадях пахотных земель. Содержание гумуса за последние тридцать лет снизилось на разных почвах от 10 до 20% [2]. Процессам опустынивания и деградации земель подвержено в разной степени около 70 % территории Казахстана.

Одно из опасных видов загрязнения - радиоактивное (обширный район Семипалатинского атомного полигона непригоден для земледелия и использования их как пастбищ и др. [5]).

Использование богатейшего сырьевого потенциала республики, связанное с непосредственным изъятием земель под производственные объекты и инженерную инфраструктуру, привело к формированию значительных массивов нарушенных земель, темпы рекультивации которых в последние годы резко сократились. Площадь нарушенных земель составляет 171,0 тыс. га, из них 50,8 тыс. га - отработаны и подлежат рекультивации.

Повышение объемов добычи нефти и газа без выполнения правил рационального использования и охраны земель также приводит к нефтехимическому загрязнению почв.

Дальнейшее развитие земельной реформы связано с необходимостью реализации эффективного механизма использования потенциала земельных ресурсов и их охраны. Реальный путь решения этой задачи содержится в Земельном кодексе Республики Казахстан [7]. Статьи данного кодекса (139 и 149 п. 3) требуют внедрения в практику экологических нормативов оптимального землепользования и организации экологически ориентированного адаптивного землепользования. Реализация этих проблем означает необходимость разработки концепции, научного, методического, информационного и организационного обеспечения, апробация передовой технологии проектирования.

Особую актуальность рассматриваемая проблема имеет для зерносеющих регионов Казахстана, как основа адаптивной ландшафтной системы земледелия, создания экологически ориентированного землепользования, устойчивого развития и выхода республики на международные рынки зерна.

Система налогообложения земель в республике требует совершенствования. Недостаточно действующая существующая система экономической защиты земель от загрязнения и нерационального использования, а также не предусмотрены меры экономического стимулирования рационального использования земель. Эффективное использование потенциала земельных ресурсов через систему экономических платежей за землю будет способствовать устойчивому росту социально-экономического

развития Казахстана, выходу его на новый уровень и соответствует намечаемым мерам и направлениям индустриально-инновационного развития страны.

Как вытекает из вышеизложенного, негативные процессы в использовании сельхозугодий по ряду объективных и субъективных причин может привести к утрате одного из главных конкурентных преимуществ Казахстана - высокого уровня обеспеченности сельхозугодиями в том числе пашнеобеспеченности (1,4 га пашни на душу населения при среднем в мире - 0,2 га) и снижения уровня продовольственной безопасности. Вследствие чего будут еще большая непривлекательность условий жизни в сельской местности, обострение социальной напряженности и стагнации производства.

Земельный вопрос был и остается главным в политике, экономике, экологии и социальной сфере любого государства - это проблема не только национального уровня, но и глобального масштаба. Именно поэтому в мире в настоящее время проявляется особый интерес к земле как источнику всех богатств, ценнейшему природному ресурсу и фактору производства.

Подходы к использованию земель в прошлом исходили и рассматривались как ресурс и резерв. Однако в мировом землепользовании происходит постепенное сокращение землеобеспеченности населения из-за отвода продуктивных земель для не-сельскохозяйственных нужд, эрозии, деградации и опустынивания земель. За последние годы разработан ряд Концепций, посвященных проблеме глобального характера, включая проблемы землепользования. Основные выводы этих Концепций заключаются в том, что противоречия между ограниченностью земельных ресурсов и ожидаемым ростом населения, и связанный с ним снижение землеобеспеченности, могут привести к середине XXI века к глобальному кризису. Выше отмеченные объективные причины выдвигают необходимость более активного решения проблем рационального и эффективного использования потенциала земельных ре-

сурсов и охраны земель.

Сегодня сельское хозяйство обеспечивает не только производство сельхозпродукции, но и обеспечивает социальные функции: экологию, продовольственную безопасность, занятость сельского населения, социально-экономического развитие сельской местности, сохранение культурного наследия [6]. Концепцию многофункциональности необходимо развивать через совершенствование кооперации и интеграции в отрасли, повышение инвестиционной привлекательности сельского хозяйства, установления для сельхозпроизводителей льготного порядка налогообложения и кредитования.

Литература:

1. 1.Э.Н.Крылатых. Многофункциональность агропродовольственного сектора: теоретическая концепция, практическая реализация. Экономика региона. №4, 2011 г. Институт экономики УрО РАН, с.21-27
2. "Государственная программа развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004-2010 годы", утвержден Указом Президента Республики Казахстан от 10 июля 2003 года N 1149
3. Рахимбеков Т.С., Есполов А.Т. Проблемы вступления Казахстана в ВТО // Альпари, №2, 2005
4. Казахстанская модель социально-экономического развития: научные основы построения и реализации (под ред. М. Б. Кенжегузина). - Алматы: ИЭ МОИ РК-2005. С. 199.
5. Апсалямов Н. Агропродовольственный сектор Республики Казахстан: проблемы становления и развития. - Алматы: ИРК, 2003. с. 19
6. Третьякова Л.А. Стратегическая роль и многофункциональность сельского хозяйства в свете реализации приоритетного проекта "Развитие АПК" // Нац. интерес: приоритеты и безопасность. - 2009. - N 5. - С.20-27.
7. Земельный кодекс Республики Казахстан(с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.07.2012г.) Утвержден 20.06.2003 г. №442-П

ТРУДЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК:332.146+330.131.7+338.45:69

РИСКИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Бокенчин К.К., докторант PHD

*Кагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г Караганда*

Природа риска подразумевает под собой ту неопределенность, которая связана с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций и последствий в ходе реализации проекта. Неопределенность выражается в неполноте или неточности информации об условиях реализации проекта, включая такие основополагающие, как затраты и результаты. Неопределенность возни-

кает тогда, когда вероятность последствий может оцениваться субъективно, по причине отсутствия данных предшествующего периода. Риск возникает, если вероятности возможных последствий могут оцениваться на основе данных предшествующего периода.

По мере формирования и развития экономических механизмов, возникла проблема

оценки и учета рисков, и как следствие, необходимость создания программ нейтрализации рисков, систем управления рисками.

Необходимо отметить, что проблема рисков тесно переплетается с проблемой неопределенности протекающих процессов в интересующих нас объекте и среде, с вероятностью возникновения нежелательных событий. Поэтому исследование рисков переплетается с анализом неопределенности. Поэтому снижение уровня риска, предотвращение нежелательных событий, опирается на целенаправленное снижение неопределенности.

Риск при осуществлении инвестиционного проекта понимается как возможность получения отрицательных результатов по сравнению с определенной исходной оценкой, первоначально запланированной или полученной из расчетов [1].

Отношение к риску может иметь две крайне противоположные стороны. С одной стороны это неприятие риска, что приводит компании к консерватизму и замедлению динамики развития, с другой это чрезмерный оптимизм, что приводит компании к другой крайности - принятию импульсивных и высокорисковых решений. Обе эти крайности ведут к возникновению проблем средне- и долгосрочного характера.

Склонность к риску является индивидуальной особенностью человека, поэтому невозможно анализировать отношение к риску с позиций корпоративного управления. В совокупности склонность к риску у компании отличается от склонности риска людей, однако компании состоят из людей, где каждый имеет свою склонность к риску.

В экономической литературе принято разделять склонность риск-менеджмента компании по степени отношения к риску.

- при низкой склонности основной акцент делается на предотвращение рисков, что достигается при соответствии ведения дел корпоративным правилам. В конечном итоге достигаются результаты по избежанию кризиса компании, соответствию стандартам корпоративного управления, предотвращению проблем, связанных с личной ответственностью работников;
- приоритетом при средней склонности является в конечном итоге результативность бизнеса. При функционировании достигается понимание спектра рисков, присутствующий современному бизнесу, происходит оценивание рисков и использование практики риск-менеджмента;

- при высокой склонности идет стремление к наиболее высокому росту стоимости компании, что достигается улучшением распределения и использования капитала компании, повышением доходности бизнеса при помощи инструментов управления, направленных на рост стоимости компании [2].

При осуществлении инвестиционного проекта, участников подстерегают следующие типы рисков:

- незавершение проекта;
- риск превышения затрат;
- производственный риск;
- риски, связанные с рынками;
- финансовые риски;
- риск консервации проекта.

Наиболее существенен и вероятен риск незавершения проекта при осуществлении крупных инвестиционных проектов.

Строительство можно отнести к таким крупным инвестиционным проектам, и его незавершение возможно вследствие аварии, которая в состоянии уничтожить весь проект или его часть, банкротства подрядчиков, превышении затрат вследствие изменений в экономической среде (цены, налоги) и многое другое. В таких случаях завершение проекта компании становится невыгодно и нецелесообразно [3].

При работе с рисками с целью их минимизации необходимо проводить анализ рисков, чтобы предоставить данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

При анализе рисков придерживаются таких критериев:

- потери от риска независимы друг от друга;
- потеря по одному направлению из "портфеля рисков" не обязательно увеличивает вероятность потери по другому (за исключением форс-мажорных обстоятельств);
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника.

При анализе учета рисков, выделяют динамический и статический риски.

Динамический риск представляет собой риск возможного изменения стоимости капитала вследствие принятия решений или изменений внешних обстоятельств, которые могут привести как к убыткам, так и к дополнительным доходам.

Статический риск возможен вследствие потери реальных активов из-за нанесения ущерба собственности, а также снижения доходов по причинам простоя или недееспособности организации. Такой вид риска приводит только к потерям.

Для анализа развития ситуаций, которые подвергаются риску, проводят первоначальный качественный анализ рисков, главная задача которого - определение факторов риска, поиск этапов работ, когда этот риск возникает, то есть устанавливаются потенциальные области риска, после которого можно идентифицировать все возможные риски.

Более глубокий количественный анализ риска необходим для расчетов размеров отдельных рисков или риска всего проекта. Влияние рисков на осуществление проекта можно условно разделить на объективные и субъективные.

К объективным можно отнести те внешние факторы, которые не зависят от воли самой фир

мы - инфляция, конкуренция, политические и экономические кризисы.

К субъективным относят факторы, на которые компания может воздействовать, которые непосредственно характеризуют ее. К ним относят производственный потенциал, техническое оснащение, уровень предметной и технологической специализации, организация труда, уровень производительности труда, уровень техники безопасности, выбор типа контрактов с инвестором или заказчиком и проч. Немалую роль в степени риска играет выбор условий договорных отношений с контрагентами, от которых зависят вознаграждение или доход, возможные последствия невыполнения условий [4].

Анализируя риски, можно заметить, что риск моделируется тремя главными концептуальными компонентами:

- сознательно действующим рискующим субъектом;
- результатами - выигрышами и потерями;
- неопределенностью исходов - риск проявляется только при обязательной многовариантности последствий, среди которых обязательно есть выигрыш и обязательно есть потери.

Как видно, что основным и значащим компонентом является непосредственно рискующий субъект, который анализирует и оценивает риск, после чего принимает решения о дальнейшем развитии событий.

Мероприятия по снижению риска строятся на алгоритме, основанном на критерии "эффект - затраты".

Во-первых, идентифицируются основные виды неопределенности и "существенные" риски, которые свойственны намеченной предпринимательской операции.

Во-вторых, оцениваются затраты по осуществлению антирисковых операций и предполагаемых ущербов.

В-третьих, определяется перечень дополнительных мероприятий, придающих гибкость плану управления рисками и уменьшение перерасхода средств, и в конечном итоге выводится заключительная оценка необходимых расходов по управлению рисками в запланированной предпринимательской операции.

В-четвертых, сопоставляется величина ожидаемого дохода от предпринимательской операции и сумма затрат по предыдущему пункту. После этого принимается решение о включении, либо исключении тех или иных мероприятий в план по критерию "эффект - затраты" [5].

Так как риски являются проблемой в предпринимательской деятельности, определение причин его возникновения должно основываться на разделении и анализе таких понятий как симптомы, причины и следствия.

Симптомы - это очевидные аспекты проблемы, которые не объясняют проблему, а являются только ее проявлениями.

Причины - это те явления, которые порож-

дают вытекающее из него другие явления, выступающие в данном отношении как следствие, то есть являются толчком, из-за которого происходит отклонение от запланированного, оптимального процесса, который может быть проверен. Причины являются основанием наблюдаемых следствий. И, в конце концов, следствия это то, в чем проявляется последствия проблемы.

Следствия порождают необходимость решения проблемы. Симптомы - это часть следствий. И они показывают первые признаки наличия проблемы. Иногда симптомы должны быть устранены до того, как истинная проблема будет решена.

Воздействие на симптомы является чертой эффективного менеджмента, когда удается правильно разобраться в ситуации и не идет смешивание решения проблем с устранением симптомов. Важно учитывать, что если не заняться причиной самой проблемы, то она проявится в той или иной форме в другой раз, и может иметь более тяжкие последствия.

Существуют три варианта анализа в решении проблем:

- 1) анализ проблемы, которые возникли на первоначальных этапах осуществления проекта;
- 2) причинно-следственный анализ в обратном порядке - от причины к следствию;
- 3) иерархическое прослеживание причинно-следственных связей вплоть до первопричины [6].

Прогнозирование инвестиционных рисков дает возможность разработать меры, позволяющих обеспечить их снижение. Правильная оценка рисков помогает повысить эффективность этих мер, что в итоге влияет на результаты инвестиционного проекта. При этом достаточно важным является выделение тех факторов риска, способных нанести проекту наибольший ущерб.

При этом существенными инвестиционно-строительными рисками являются:

- несовершенство нормативно-законодательной базы, регламентирующей инвестиционную и текущую производственную деятельность;
- нестабильность текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли;
- вероятность введения ограничений во внешнеэкономических связях хозяйствующих субъектов;
- нестабильность политической ситуации, возможность неблагоприятных социально-политических изменений в стране или регионе;
- неполнота и неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии, а также о состоянии существующих производственных фондов;
- колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.п.;
- неопределенность природных, клима-

тических условий, возможность стихийных бедствий;

- неполнота или неточность данных инженерно-экономических изысканий, ошибки или низкий уровень разработки проектно-сметной документации;

- возможность аварий и отказов оборудования, производственного брака при строительно-монтажных работах и т.п.;

- неритмичность поставок строительных материалов, деталей, конструкций, оборудования;

- неопределенность целей, интересов и поведения участников проекта;

- неполнота и неточность информации о финансовом положении и деловой репутации участников проекта, грозящие возможностью неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств и т.д. [7].

Особенно важно просчитывать все риски, которые могут возникнуть во время реализации проекта, когда проект для компании является новым, и она намерена войти в новую отрасль, например, при диверсификации деятельности компании.

Компания, старающаяся войти в новую для себя отрасль, должна понимать, с какими трудностями она столкнется, в какой рынок она войдет, и какой момент наиболее благоприятен для вхождения в отрасль.

Независимо от модели рынка, общая рекомендация для фирмы состоит в том, чтобы входить в отрасль в наиболее благоприятный для нее момент.

Этот момент настает, когда объем товара сокращается вместе с совокупным предложением товара всеми конкурентными фирмами, а цена на него растет. Этот период вхождения для фирмы сопровождается минимальными рисками. Высокая цена товара на рынке позволяет освоить свою нишу, адаптироваться к изменяющимся условиям, менее болезненно реализовывать свои усилия по освоению производства нового для фирмы товара.

Такая ситуация для строительной отрасли наступила после 2000 года, когда в Казахстане практически не было строительства, при этом стал увеличиваться платежеспособный спрос на жилье. Предложение вторичного рынка уже не могло удовлетворять возрастающий спрос, что стало толчком для возрождения и развития строительных компаний.

Однако необходимо быть осмотрительным при попытке вхождения в отрасль в условиях олигополистического и особенно монополистического рынка, когда небольшое количество фирм могут довольно быстро перестроиться и изменить ситуацию на рынке. Тогда благоприятный момент вхождения в отрасль может обернуться для фирмы сокрушительной катастрофой, цена на товар резко упадет, разорение фирмы окажется неизбежным [8].

Для строительного рынка в Казахстане такая ситуация может развиваться, по мнению многих аналитиков, в результате действия, и особенно ужесточения условий законодательства о долевом строительстве. Так как многие строительные компании были созданы на "волне" строительного бума, они не смогут "вписаться" в рамки существующего законодательства о долевом строительстве и уйдут с рынка. Тогда ограниченное число строительных компаний смогут диктовать свои цены на рынке первичного жилья.

Так как рынок недвижимости в настоящее время можно охарактеризовать как быстрорастущий, то существует широко распространенное убеждение, что необходимо находить резервы для поиска роста, при этом часто игнорируя многие риски, связанные с работой на быстрорастущих рынках. Эти риски обуславливаются следующими факторами:

- количество конкурентов, а также степень их участия на рынке могут превышать его потенциальную емкость;

- может измениться технология;

- динамика роста рынка может не соответствовать тенденциям;

- неустойчивость цен может привести к перепроизводству и к снижению цен для привлечения клиентов;

- имеющихся ресурсов может быть недостаточно для поддержания высоких темпов роста [9].

Так как реальный и финансовый секторы являются взаимоувязанными, то при осуществлении производственной деятельности, риски, возникающие в финансовом секторе, имеют отражение и на реальный сектор экономики. Из числа основных рисков, возникающих при финансировании операций с недвижимостью, можно отметить следующие:

1) Риск неплатежа (кредитный риск) - это риск неплатежеспособности заемщика. При адекватной организации кредитного анализа он представляет значительную опасность для кредитора только при общем экономическом спаде.

2) Рыночный риск. Этот вид риска может появиться при резком снижении цен на жилье. Кредитор может не компенсировать свои затраты на выдачу кредита из стоимости обеспечения в случае неплатежеспособности заемщика. Компании по страхованию ипотечных кредитов могут понести значительные убытки при снижении цен. В данном случае появляются признаки системного кризиса.

3) Риск изменения процентных ставок. Изменение рыночной процентной ставки, как правило, является следствием изменения уровня инфляции. Для кредитора при снижении инфляции риск заключается в необходимости кредитовать по более низким рыночным ставкам, чем было запланировано при формировании источников привлечения денег (то

есть возможна несбалансированность активов и пассивов).

4) Риск ликвидности. Возникает тогда, когда при наступлении сроков исполнения своих обязательств по привлеченным депозитам у банка из-за несбалансированности активов и пассивов не хватает средств для оплаты. Это связано с тем, что ресурсная база ипотечных кредитов формируется в значительной степени за счет привлечения кратко- и среднесрочных кредитов и депозитов.

5) Риск досрочного погашения кредита. Как правило заемщикам предоставляется право досрочно погасить кредит, хотя может быть предусмотрен запрет на досрочное погашение на определенный период. Для кредитора досрочное погашение означает, что он получает достаточно большой объем денежных средств, которые необходимо реинвестировать. Основной проблемой при этом является то, что кредитору заранее неизвестны момент досрочного погашения, а также рыночная процентная ставка в это время.

6) Риск, связанный с залогом. Предмет ипотеки может быть поврежден либо уничтожен в результате природных катаклизмов. Ипотечные страховые продукты включают страхование собственности и страхование от бедствий, которые влияют на данный риск (так же, как и страхование жизни заемщика при ипотечном кредитовании влияет на кредитный риск и риск неплатежа) [10].

Мероприятиями по уменьшению рисков могут стать действия по защите экономической безопасности фирмы от внутренних и внешних негативных воздействий. Первостепенными в этом отношении могут стать вопросы по формированию договорных отношений с деловыми партнерами.

Наиболее распространены риски, которые могут возникнуть в процессе исполнения договорных обязательств, когда видны признаки возможности возникновения такого риска.

Например, наличие в тексте договора положений, противоречащих действующему законодательству, может привести к признанию сделки недействительной. Наиболее распространенной ошибкой является включение "валютной оговорки", когда в договоре помимо валюты Казахстана устанавливается валютный эквивалент, что не разрешается при осуществлении платежей между резидентами Казахстана. Такой договор может быть признан недействительным, тогда как законодательство дает возможность индексировать сумму договора к какой-либо валюте, и то только при долгосрочном периоде действия договорных отношений.

Подписание сделки лицом, у которого отсутствуют на то полномочия, также приводит к недействительности сделки. К таким примерам можно отнести подписание сделки без согласия всех учредителей компании, когда это

непосредственно предусмотрено законодательством, либо в нарушении условий устава и учредительного договора юридического лица, отзыва доверенности уполномоченного лица. Признание сделки недействительной, с последующим приведением сторон в первоначальное положение, лишает противоположной стороны выгодного приобретения.

Отсутствие в договоре достаточных гарантий исполнения условий договора может привести к тому, что "партнер" может исчезнуть, не расплатившись или не предоставив товар, либо затягивать исполнение условий договора.

Неравнозначность прав и обязанностей сторон может привести к отсутствию возможности компенсировать ущерб, нанесенный партнером. Особенно это проявляется в несоразмерности штрафных санкций, при этом часто такие условия устанавливает сторона, разрабатывающая договор.

Отказ от внесения пунктов, разумно защищающих фирму, ссылки партнеров на устные договоренности в дальнейшем приводят к ненадлежащему исполнению договора, возникновению споров и конфликтов, невозможности отстаивать свои интересы в судебных инстанциях.

До момента составления и подписания договора, крайне важно изучить законодательство, касающегося предмета и существа договора. Нежелание партнера идти на внесение разумных дополнений в договор может быть одним из признаков скрытой угрозы экономической безопасности фирме.

В процессе исполнения договора необходимо документально подтверждать все основные действия по его реализации - переход права на товар, факт оказания услуги, факт оплаты, претензии и др. У лица, подписывающего договор необходимо истребовать документы, подтверждающую правоспособность субъекта (уставные и регистрационные документы, свидетельство предпринимателя), его полномочия, а также исполнителей договора, право на предоставляемый товар, право на осуществление соответствующих видов деятельности (лицензии), при необходимости документов, касающихся налогового учета (свидетельство о постановке на учет по налогу на добавленную стоимость).

С целью минимизации рисков и сохранения экономической безопасности часто возникает необходимость проверки деловых партнеров.

Можно использовать такие приемы как обращение в государственные органы, ведущие регистрацию и учет юридических и физических лиц; поиск информации в средствах массовой информации, просмотр сайтов компаний в Интернете. Широко распространены в основном неофициальные обращения к представителям государственных структур и пра-

воохранительных органов, за информацией о деловых партнерах: не находятся ли они в конфликте с законом, не наблюдалось за фирмой и руководителями недобросовестного поведения. Хорошим подспорьем в данных вопросах могло бы стать обращение в специализированные детективные агентства, что широко распространено в Российской Федерации, однако в Казахстане такой отрасли пока нет, и перспективы ее развития неясны. Поэтому до сих пор широко распространенным методом в настоящее время являются отзывы о партнерах в деловых кругах, рекомендации и репутация.

Обеспечивая экономическую безопасность фирмы, необходимо не упускать и внутренние риски, такие как мошенничества и кражи внутри фирмы. С такими рисками сталкиваются большинство компаний, потери от которых растут. Острее такие проблемы стоят в производственных, торговых компаниях, так как похитить вещь легче, чем провести финансовую махинацию.

Для компаний, работающих на рынке недвижимости по предоставлению площадей в наем, можно выделить следующие подозрительные отклонения в экономических показателях: отставание роста поступлений от аренды от увеличения сданных в аренду площадей; увеличение эксплуатационно-коммунальных расходов при неизменном количественном и качественном составе арендаторов.

Всякое отклонение от запланированных показателей должно быть проанализировано, и ему должно быть дано разумное и рациональное объяснение, в противном случае напрашивается вывод о том, что кто-то на фирме мошенничает.

Для компаний можно порекомендовать следующие меры для профилактики рисков, связанных с внутрифирменными рисками:

- сформировать определенную внутрифирменную культуру;
- создать эффективную систему внутреннего контроля;
- проявлять особенное внимание к психологическому состоянию сотрудников (степень удовлетворенности работой, вознаграждением, карьерным ростом);
- защищать сотрудников от возможных опасностей извне;
- постараться избежать высокой текучести кадров;
- разделить обязанности между сотрудниками таким образом, чтобы минимизировать вероятности мошенничества. Например, недопустимо, чтобы один и тот же сотрудник проводил оплату счетов и контролировал достоверность соответствующих платежных документов;
- ввести в практику независимые проверки;
- использовать все возможные каналы

для получения информации о событиях внутри фирмы;

- проводить постоянный анализ целевой информации [11].

При развитии экономических процессов встает проблема оценки и учета рисков, так как усложнение экономических отношений рождает проблемы неопределенности происходящих процессов.

Для снижения рисков существует множество механизмов и мероприятий, однако полное неприятие риска не дает коммерческой структуре динамического развития.

Связь реального и финансового сектора отражается в воздействии финансовых рисков на положение дел в реальном секторе экономики.

На микроуровне особое внимание следует уделять экономической безопасности фирмы, игнорирование которой приведет к нестабильности и даже гибели предприятия.

Мероприятия по снижению как технологических, так и экономических рисков требуют своих подходов, но при этом основополагающим фактором должен стать вопрос оптимального отношения затрат на антирисковые мероприятия с ожидаемым положительным эффектом, выражающегося в недопущении предполагаемого ущерба.

Литература:

1. Черняк В.З. Экономика и управление на предприятии (строительство): учебник - М.: КНОРУС, 2007 - 736 с.
2. Холмс Э. Риск-менеджмент. М.: Эксмо, 2007 - 304с.
3. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рисков операций. М.: ИТД "Дашков и К", 2005 - 880с.
4. Тэпман Л.Н. Риски в экономике. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002 - 380с.
5. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Риск-менеджмент. М.: Гардарики, 2005 - 285с.
6. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. М.: "Рефл-бук", К.: "Ваклер", 2002 - 320с.
7. Донцов С. Оценка и снижение инвестиционно-строительных рисков. Саясат-Policy, 2004 №5.
8. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Экономическое управление бизнесом. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001 - 391с.
9. Аакер Д.А. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроектных решений. М.: Эксмо, 2007 - 464с.
10. Риски при финансировании строительного сектора и ипотечном кредитовании. Рынок страхования. 2006, №4.
11. Долматов А. Экономическая безопасность фирмы. Р.И.С.К. 2001, №4.

УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОРПОРАЦИЙ В РЕГИОНЕ

Куттыбай М.Ж., магистрант

Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г.Караганда

Акционерное общество "Национальная компания "Социально-предпринимательская корпорация "Сарыарка" создано Постановлением Правительства Республики Казахстан от 15 января 2007 года № 22 "О мерах по реализации Указа Президента Республики Казахстан от 13 января 2007 года № 274" в целях содействия экономическому развитию Акмолинской, Карагандинской областей и города Астаны.

При создании социально-предпринимательских корпораций учитывались основные организационные и финансовые проблемы социально-экономического развития регионов:

- недостаточный управленческий потенциал в регионах, как у частных предпринимателей, так и в органах местного государственного управления;
- отсутствие широкого доступа субъектов частного предпринимательства к инвестициям государственных институтов развития;
- слабость стимулов для регионального бизнеса по социально-экономическому благоустройству региона, в котором они осуществляют свою деятельность;
- необходимость координации между органами местного государственного управления и инициативами регионального бизнеса.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2010 года № 266 "О вопросах социально-предпринимательских корпораций" принято решение о передаче государственного пакета акций АО "НК"СПК "Сарыарка" равными долями в коммунальную собственность города Астана, Карагандинской и Акмолинской областей.

Данная мера предпринята в целях повышения эффективности реализации индустриально-инновационной политики государства в регионе.

Реорганизация АО "НК"СПК "Сарыарка" была осуществлена путем ее разделения на соответствующие региональные социально-предпринимательские корпорации АО "СПК "Сарыарка", АО "СПК "Есиль", АО "СПК "Astana".

Разделение АО "НК"СПК "Сарыарка" было осуществлено по признаку территориальности, основываясь на принципе преемственности.

19 октября 2010 года проведена регистрация АО "СПК "Сарыарка" в Департаменте юстиции Карагандинской области, закончены мероприятия по постановке на налоговый учет и

восстановлению правовой и финансово-хозяйственной дееспособности Компании. В организационную структуру АО "СПК "Сарыарка" входят 5 дочерних и 30 зависимых организаций:

АО "СПК "Сарыарка" является региональным институтом развития, деятельность которого направлена на экономическое и социальное развитие Карагандинского региона.

Реализация данной задачи будет обеспечиваться путем привлечения инвестиций в экономику региона, реализацию инвестиционных проектов и направление средств (прибыли) на реализацию социальных проектов.

Целесообразность передачи полномочий СПК на уровень региона связано со следующими положениями:

СПК разграничивает политические и хозяйственные полномочия

СПК - региональный институт развития по реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию

СПК - единый орган управления государственными активами на региональном уровне (недра, земля, имущественные комплексы, и т.д.)

СПК - "государственный гарант", "первый адрес обращения" и "единый консультант" в регионе для всех потенциальных инвесторов

СПК позволяет разделить риски и прибыли при реализации инвестиционных проектов

СПК позволяет усилить ресурсное обеспечение социальных инвестиций в регионе и повысить прозрачность их реализации

СПК снижает коррупционную составляющую при реализации инвестиционных проектов

Передача СПК под руководство местных исполнительных органов позволит обеспечить региональную актуальность проектов и оперативный контроль за их реализацией, а также решить на качественно новом уровне вопросы ответственности за результативность и эффективность реализации инвестиционных проектов.

Новый этап развития СПК предполагает уточнение и корректировку существующих задач и формулировку новых направлений, связанных с адаптацией СПК к современным государственным требованиям и региональным потребностям.

Будет продолжаться последовательное развитие конкурентоспособных, экспортоориенти-

рованных производств на основе государственно-частного партнерства с учетом сложившейся структуры промышленного и сельскохозяйственного производства и экспортной специализации соответствующего региона.

Основой этого является консолидация государственных активов и предпринимательской инициативы.

Первым приоритетным направлением развития СПК "Сарыарка" определено модернизация действующих и создание новых базовых предприятий в соответствии с "Концепцией развития базовых отраслей промышленности Карагандинской области".

Основной акцент в реализации данного направления будет сделан на построение и формализацию эффективных бизнес-технологических цепочек взаимодействия с инвесторами через оптимизацию структуры, как самой компании, так и применяемого проектного менеджмента.

Причем, основным критерием отбора проектов для реализации в группе "Сарыарка" станет не только его финансовая прибыльность, но и стратегическая значимость для региона.

Кроме этого в рамках данного приоритетного направления предполагается развивать систему рационального недропользования, исходя из специализации Карагандинского региона как индустриального центра горнодобывающей промышленности Казахстана.

Особое внимание менеджмента компании при реализации проектов по недропользованию будет направлено на максимальное соблюдение интересов экономики региона и внедрение ресурсосберегающих технологий.

Вторым приоритетным направлением развития СПК "Сарыарка" является реализация инновационных проектов на базе перспективных научных разработок карагандинских ученых. Для повышения инновационной активности в регионе в СПК будет

организован мониторинг спроса на инновационные технологии со стороны хозяйствующих субъектов области, сотрудничество с технопарком, вузами, и исследовательскими институтами.

Следующим приоритетным направлением развития СПК "Сарыарка" является активное участие в усилении региональной инфраструктуры инвестиционной и инновационной деятельности, через формирование и развитие производственной инфраструктуры малого и среднего бизнеса.

Четвертым приоритетным направлением развития СПК определено реализация инвестиционных проектов в сфере АПК по следующим блокам:

- Развитие племенного животноводства;
- Развитие тепличного хозяйства;
- Развитие промыслового рыболовства;
- Переработка и логистика мясомолочной и рыбной продукции.

Пятым приоритетом в работе СПК "Сарыарка" определено активное участие в решении социальных и экологических проблем регионального развития.

В целом, выбранные приоритеты гармонизированы с государственной политикой форсированного индустриально-инновационного развития и региональными программными документами.

Литература:

1. Постановление Правительства РК от 31 мая 2006 года № 483 "О Концепции создания региональных социально-предпринимательских корпораций"
2. Указ Президента Республики Казахстан от 13 января 2007 года "О мерах по созданию и обеспечению деятельности социально-предпринимательских корпораций";
3. Концепция развития базовых отраслей Карагандинской области

УДК 657:6 (574)

НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АУДИТА В КАЗАХСТАНЕ

Маусымбаева А.Д., магистрант

*Карагандинский Экономический Университет
Казпотребсоюза, г.Караганда*

Период рыночных преобразований в Республике Казахстан выявил необходимость проведения независимых проверок финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов. Это объясняется тем, что в условиях рынка и реальной конкуренции вмешательство государства в деятельность отдельных организаций ограничено. В то же время сами собственники пред-

приятий - акционеры или учредители, которые заинтересованы в эффективности финансовой деятельности организации и достоверности учета и отчетности, - непосредственно отдалены от процесса управления предприятием. В организациях, не прошедших аудиторских проверок, увеличивается риск экономических правонарушений. В этой ситуации профессиональный контроль

призван выступить гарантом достоверности финансовой отчетности организаций и на этой основе позволит принимать правильные решения пользователями.

В современных условиях в связи с глобальными интеграционными процессами, происходящими в экономике страны, регулирование аудиторской деятельности нуждается в дальнейшем исследовании и совершенствовании. Назрела необходимость создания эффективной нормативно-правовой базы, институционального регулирования аудита и совершенствования методологии проведения аудиторской проверки.

Законодательное регулирование аудита в Казахстане началось еще в период СССР, когда в 1989-1993 годах была предпринята попытка принять законодательный акт об аудиторской деятельности в СССР. В 1989 г. при контрольно-ревизионном управлении Министерства финансов КазССР была создана хозрасчетная ревизионная группа, затем на ее базе в 1990 году решением правительства организована первая аудиторская фирма "Хозрасчетный аудиторский центр", в 1992 году преобразованная в независимую акционерную аудиторскую компанию "Казахстанаудит" [1, с.42]. Определения аудита и его целей, заложенные в основу учредительных документов "Казахстанаудит" нашли свое отражение в первом Законе "Об аудиторской деятельности в РК" от 18 октября 1993 года. В соответствии с Законом от 1993 года "аудит - это проверка бухгалтерской отчетности, учета первичных документов и другой информации о финансово - хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов с целью определения достоверности их отчетности, учета, его полноты и соответствия действующему законодательству и установленным нормативам" [2]. Данное определение не отражало самой сути аудиторской проверки, в частности не характеризовало ее как независимую и объективную проверку. Аудиторская деятельность, согласно Закону, не лицензировалась, аудиторы получали квалификационное свидетельство на право занятия аудиторской деятельностью сроком лишь на 5 лет, а права и обязанности аудиторов и аудируемых субъектов были вовсе ограничены. Сам Закон носил формальный характер за неимением четких норм регулирования, а также отсутствием положений об ответственности аудируемого субъекта и самих аудиторов.

В последующем изменения, происходящие во всех сферах жизни государства, обусловили принятие в 1998 году Нового Закона "Об аудиторской деятельности", который определил основные положения регулирования аудиторской деятельности. В частности, Новый Закон определяет аудит как проверку в целях выражения независимого мнения

о финансовой отчетности и прочей информации, связанной с финансовой отчетностью, в соответствии с законодательством Республики Казахстан [3]. Впервые появляются принципы аудиторской деятельности и стандарты аудита, что в значительной мере вносит коррективы в регулирование данной отрасли, определяются виды аудита и непосредственно прописываются виды предприятий, подлежащих обязательному аудиту. Закон закрепляет компетенции трех сторон: государства, аудиторских организаций и аудируемых субъектов. Изменяются требования, предъявляемые на присвоение квалификации "аудитор" и обязательным условием на право занятия аудиторской деятельностью является лицензирование. Это обусловлено тем, что в связи со спецификой аудиторской деятельности и конфиденциальности информации, существует необходимость в ограничении доступа на рынок аудиторских услуг некомпетентных организаций. Поэтому регулирование аудиторской деятельности осуществляется и непосредственно Законом РК "О лицензировании" и постановлением Правительства Республики Казахстан от 17 июля 2007 года № 601 "Об утверждении Правил лицензирования и квалификационных требований к аудиторской деятельности".

Особенно актуальной для аудита является проблема страхования аудиторской деятельности, которая возникает из-за недостаточной развитости страховой отрасли РК. В то время как в соответствии со статьей 22 Закона РК "Об аудиторской деятельности" аудиторские организации обязаны заключить договор страхования гражданско-правовой ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения имущественного вреда третьей стороне при осуществлении аудита. Для целей страхования аудиторской деятельности принят Закон Республики Казахстан от 13 июня 2003 года № 440-II "Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности аудиторских организаций". Однако в Законе ничего не сказано о минимально необходимой сумме страхового покрытия, а возможная степень гражданской ответственности аудиторов не определена.

Непосредственно гражданско-правовую ответственность аудиторов регулирует Гражданский кодекс РК, уголовную ответственность - Уголовный кодекс РК, административную ответственность - Кодекс РК об административных правонарушениях.

Таким образом, согласно статье 4 Закона РК "О нормативных правовых актах" от 24 марта 1998 года нормативно-правовое регулирование аудиторской деятельности можно представить в виде следующей иерархии (рисунок 1):

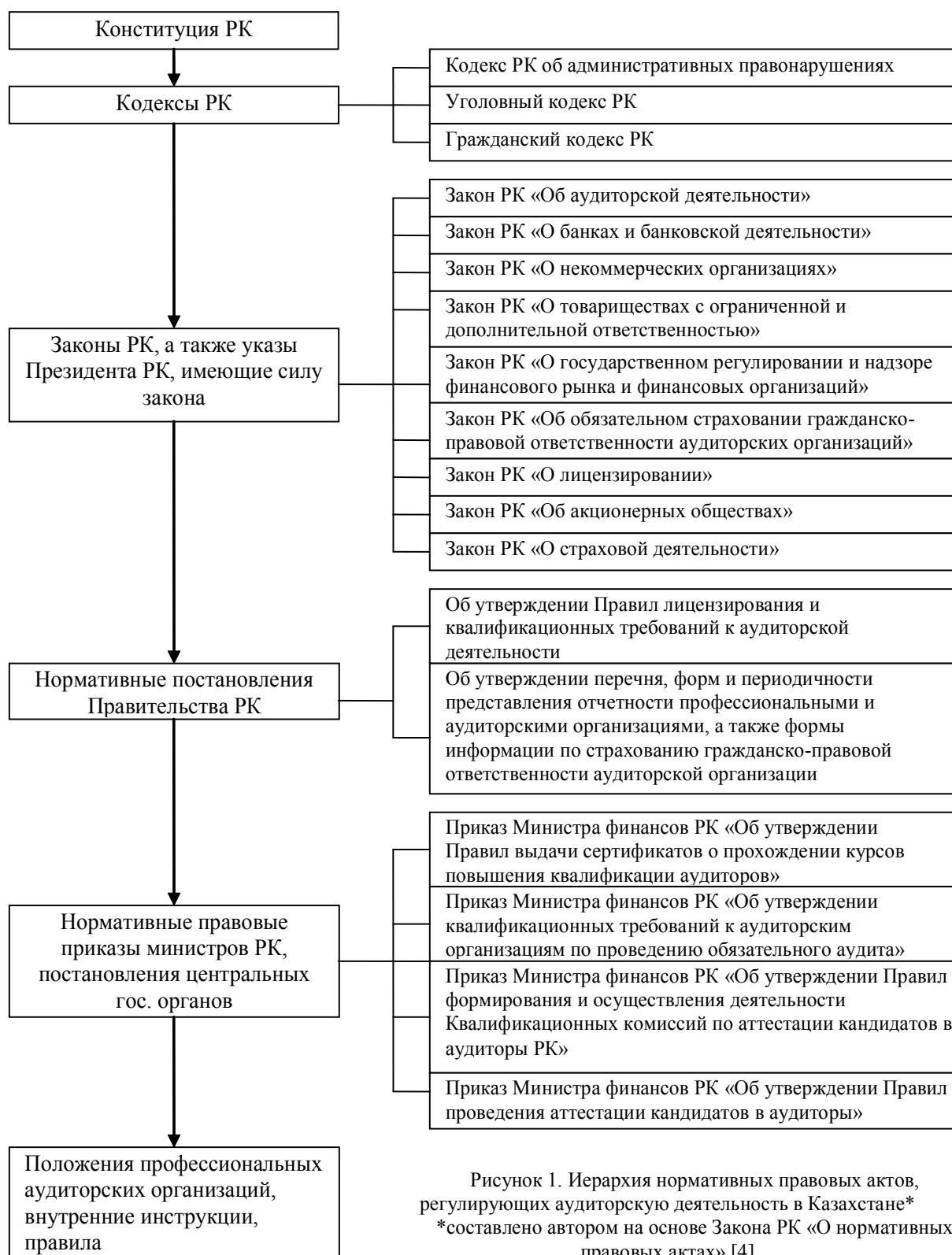


Рисунок 1. Иерархия нормативных правовых актов, регулирующих аудиторскую деятельность в Казахстане*
*составлено автором на основе Закона РК «О нормативных правовых актах» [4]

Немаловажную роль в регулировании аудиторской деятельности в РК играют Международные стандарты аудита (МСА). Закон Республики Казахстан "Об аудиторской деятельности" от 20 ноября 1998 года, с внесенными изменениями и дополнениями по состоянию на 20 февраля 2009 года, установил, что аудит в Казахстане осуществляется в соответствии с Международными стандартами аудита, не противоречащи-

ми законодательству страны, опубликованными на государственном и русском языках организацией, имеющей письменное разрешение на их официальную публикацию в Республике Казахстан от Комитета по Международной Аудиторской Практике при Международной Федерации Бухгалтеров. Данное положение нашло свое отражение в пункте 2 статьи 4 Закона РК "Об аудиторской деятельности" [3]. Однако на

практике существует тот факт, что не все аудиторы осуществляют свою деятельность в соответствии с международными стандартами. Поскольку первый Закон РК "Об аудиторской деятельности", принятый 18 октября 1993 года за № 2446, вообще не упоминал о нормативных актах, на основании которых должен был осуществляться аудит финансовой отчетности в РК, поэтому в июле 1995 года конференция Палаты аудиторов РК приняла 12 стандартов по проведению аудита, которые были разработаны на основе МСА и используются многими компаниями до настоящего времени [5, с.6]. А отсутствие самой статистики о фактах нарушения законодательства об аудиторской деятельности, говорит лишь о недостаточном контроле данной сферы экономики. Поэтому первоочередной задачей для развития аудиторской деятельности в Казахстане становится обеспечение соблюдения аудиторскими организациями требований МСА и придания им статуса нормативно-правового акта.

На казахстанском рынке аудиторских услуг на данный момент действуют две аккредитованные профессиональные аудиторские организации: "Палата аудиторов Республики Казахстан" и "Коллегия аудиторов", которые призваны в соответствии с законодательством Республики Казахстан осуществлять внешний контроль качества аудиторских организаций; проводить курсы по повышению квалификации аудиторов; анализировать, обобщать и распространять опыт работы аудиторов и аудиторских организаций; представлять интересы аудиторов и аудиторских организаций в государственных, общественных, иностранных и международных организациях; проводить рейтинг аудиторских организаций и публиковать в периодических печатных изданиях и другое [3]. Поскольку у профессиональных аудиторских организаций единые цели это должно способствовать совместной деятельности для улучшения качества аудиторских услуг в Казахстане. Однако между этими организациями существует факт конфронтации, что осложняет и без того существующие проблемы регулирования аудиторской деятельности. Причин тому много:

Палата аудиторов, являясь членом Международной Федерации бухгалтеров, в 1995 году приняла казахстанские стандарты по аудиту. Однако заместитель председателя ПАО "Коллегия аудиторов" Наталья Скала, считает, что эти стандарты не прошли процедуру утверждения и регистрации, так как только Закон РК "Об аудиторской деятельности" № 304-1, принятый 20 ноября 1998 года, впервые устанавливал, что стандарты аудита должны иметь статус нормативных документов, процедура придания такого статуса, согласно пункту 2 статьи 16 этого закона, должна была быть следующей: "Стандарты аудита принимаются на конференции (собрании) Республиканской палаты аудиторов и утверждаются уполномоченным госу-

дарственным органом" [5]. Кроме того, в июле 1995 года на внеочередной конференции Палаты аудиторов был принят Кодекс этики аудиторов Республики Казахстан. Совет Палаты аудиторов отмечает, что данный Кодекс имеет силу нормативных актов и обязателен для исполнения всеми аудиторами на территории Казахстана [1, с.61]. Это в свою очередь противоречит порядку принятия нормативно-правовых актов [4]. Во всей процедуре разработки, принятия и утверждения стандартов аудита решающей стадией является утверждение, которое принадлежит уполномоченному государственному органу.

Другим конфликтным фактом является нарушение законодательства Коллегией аудиторов. Постановлением Совета Палаты аудиторов Республики Казахстан от 17 апреля 2007 года были исключены из состава профессиональной аудиторской организации ряд аудиторов и аудиторских организаций [6]. Поскольку они нарушили пункт 4 статьи 10 Закона РК "Об аудиторской деятельности" от 20 ноября 1998 года и Устава "Палаты аудиторов Республики Казахстан", принятого на собрании аудиторов 18 октября 2006 года, являясь членами "Палаты аудиторов Республики Казахстан" они вступили в члены другой аудиторской организации "Коллегия аудиторов" без уведомления и письменного заявления о выходе из Палаты аудиторов РК. Более того 13 апреля 2007 года Министерством финансов РК аккредитована первая профессиональная аудиторская организация - ПАО "Коллегия аудиторов", а в соответствии с Приказом Министра финансов РК "Об утверждении квалификационных требований к аудиторским организациям по проведению обязательного аудита" уже с 1 марта 2007 года действует норма, в соответствии с которой обязательный аудит может проводить аудиторская организация, подтвердившая членство в аккредитованной профессиональной организации [7]. Этот факт еще больше усиливал недовольство со стороны Палаты аудиторов, которой несколько раз уже было отказано в аккредитации Министерством финансов РК. И лишь 3 января 2008 года Министерством финансов РК профессиональной аудиторской организации "Палата аудиторов Республики Казахстан" было выдано свидетельство об аккредитации. Поэтому отношения между членами ПАО "Палата аудиторов Республики Казахстан" и ПАО "Коллегия аудиторов" в последнее время складываются не самым лучшим образом, из-за борьбы за привлечение в свои ряды аудиторских фирм и индивидуальных аудиторов.

Сегодня одним из альтернативных, на наш взгляд, инструментов механизма регулирования аудиторской деятельности можно считать рейтинги аудиторских организаций. Такой рейтинг позволит появлению независимой информации о деятельности аудиторских организаций, выявлению сильных и слабых сторон, а так-

же будет способствовать росту конкуренции среди аудиторских организаций. Так, первый рейтинг деятельности аудиторских компаний Казахстана, подготовленный рейтинговым агентством "Эксперт РА Казахстан", зафиксировал по итогам 2009 года рост доходов участников рейтинга. Рейтинг показал, что в посткризисной ситуации спрос клиента на услуги аудиторских фирм снижается и, кроме того, на рынке аудита работают компании, которые являются членами международных аудиторских сетей и ассоциаций [8]. Это уже говорит о том, что на рынке аудиторских услуг преобладает давление отдельных крупных иностранных аудиторских организаций, что в значительной мере тормозит развитие отечественного рынка аудиторских услуг. Рейтинговое агентство "Эксперт РА Казахстан" опубликовало уже и второй рэнкинг аудиторских групп за 2010 год. Однако аудиторские компании не стремятся участвовать в рейтингах. Так, в первом рейтинге приняло участие пятнадцать компаний, в то время как по состоянию на 2009 год "Палата аудиторов РК" объединяет 96 аудиторских организаций и 402 аудитора, а "Коллегия аудиторов РК" 40 и 111 соответственно. Возможно, такое нежелание объясняется тем, что основным критерием ранжирования участников списка является показатель совокупного дохода компании (группы) от аудиторских и консалтинговых услуг за исследуемый период.

По нашему мнению, необходимо включить в Закон "Об аудиторской деятельности" статью, обязывающую аудиторские организации предоставлять свою финансовую отчетность и участвовать в рейтинге. Так как анализ рейтинга позволит вовремя реагировать и принимать соответствующие меры по совершенствованию регулирования аудиторской деятельности, а также осуществлять контроль над аудиторскими организациями. В качестве предложения необходимо также создать рейтинг аудиторских организаций нарушивших законодательство или дисквалифицированных.

Таким образом, в настоящее время в Казахстане существует ряд проблем в регулировании

аудиторской деятельности. Ввиду новых тенденций развития рынка аудиторских услуг целесообразно усовершенствовать и переработать действующие нормативно-правовые акты, регулирующие аудиторскую деятельность РК. Все это может оказать положительное влияние на развитие аудиторской деятельности в Казахстане.

Литература:

1. Ажибаева З.Н. Аудит: учебник. - Алматы: Экономика, 2004. - с.527
2. Закон РК "Об аудиторской деятельности" от 18 октября 1993 года - http://kazakhstan.news-city.info/docs/sistemso/dok_perdfb.htm
3. Закон РК "Об аудиторской деятельности" от 20 ноября 1998 года № 304-І (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.01.2012 г.) - <http://audit.kz/index.php?do=static&page=normative>
4. Закон РК "О нормативных правовых актах" от 24 марта 1998 года N 213-1 <http://www.constcouncil.kz/rus/norpb/ocnopr/zonpa/>
5. Скала Н. Проблемы применения МСФО и МСА в национальной системе учета РК// Учет и аудит Казахстана. - №11, 2008. - с.5-7
6. Постановление Совета Палаты аудиторов Республики Казахстан от 17 апреля 2007 года "Об исключении аудиторов и аудиторских организаций из состава профессиональной организации" <http://www.zakon.kz/85984-postanovlenie-soveta-palaty-auditorov.html>
7. Приказ Министра финансов РК "Об утверждении квалификационных требований к аудиторским организациям по проведению обязательного аудита" от 3 ноября 2006 года № 434 - <http://www.kz-adviser.kz/official/4-official/31--3-2006-434->
8. Рэнкинг аудиторских групп "Рынок аудиторско-консалтинговых услуг Казахстана" рейтингового агентства "Эксперт РА Казахстан" http://raexpert.kz/rankings/kaz_audit/2009/

УДК 339.924

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ

**Мустафина А.Б., магистрантка
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г.Караганда**

Экология, это глобальная проблема нашего века. Экологический учет - это система, которая может использоваться для выявления, регулирования и представления данных и информации о состоянии окружающей среды в натуральных и стоимостных показателях. Система экологического учета дает объективную картину состояния природного наследия, взаимодействия между экономикой и окружающей сре-

дой и расходов на охрану окружающей среды и возмещение экологического ущерба.

Таким образом, экологический учет является важнейшим инструментом реализации концепции устойчивого развития, т.е. такого развития, которое не уничтожает ресурсы, необходимые для жизни и развития будущих поколений на Земле. Экологический учет рассматривается как сегментарная область бухгалтер-

ского учета, представляющая собой научно обоснованную систему сплошного и непрерывного наблюдения, оценки информации об экономико-экологических процессах, возникающих в результате деятельности хозяйственного субъекта. Показатели учета экологического фактора выступают в роли важного, полезного инструмента, позволяющего оценивать степень воздействия на природную среду в результате хозяйственной деятельности человека. Однако речь не идет о введении принципиально новой системы статистического учета социально-экономического развития. С точки зрения устойчивого развития в этой системе недостаточно учитывается экологический фактор. В направлении усиления учета экологического фактора эту систему и надо доработать. Все показатели социально-экономического развития страны должны быть сориентированы на обеспечение экологического равновесия.

Шаги в области экологического учета и отчетности за рубежом были сделаны еще десятилетие назад, а сегодня это наиболее динамично развивающаяся область международной бухгалтерии.

Развитие этого направления предполагает разработку такого важного понятия, как экологические обязательства предприятия. Сегодня необходимы методические подходы к определению зависимости экономического и финансового положения предприятия от экологического состояния региона, определению размера природоохранных затрат предприятия в зависимости от количества потребляемых природных ресурсов и уровня осуществляемого предприятием загрязнения [1].

Возрастающая озабоченность относительно качества среды обитания заострила внимание предприятий к возможным экологическим последствиям деятельности. Предприятия должны выявлять эти последствия, снижать, а по воз-

можности полностью устранять их негативный результат.

Экологический бухгалтерский учет является сегментом общей системы учета, обслуживающей все уровни управления и контроля за экономико-экологическими процессами объекта хозяйствования.

Следует отметить, что своевременный и достоверный бухгалтерский учет экологических обязательств предприятия по выбросам в окружающую среду, позволит коренным образом изменить приоритеты в принятии управленческих решений по снижению указанных выбросов.

Экологические бухгалтерские счета позволят охватить денежные и физические потоки, которые характеризуют взаимосвязь между экологией и экономикой.

Таким образом, ведение бухгалтерского экологического учета будет носить динамический характер отражения экологической составляющей хозяйственной деятельности предприятия [2].

Модель учетного процесса в экологическом бухгалтерском учете должна быть адекватна существующей модели бухгалтерского учета на предприятии, но иметь преимущества в средствах и методах формирования экологической учетной информации. Такое моделирование способствует более полной реализации требований, улучшению качества учетной системы и повышению степени ее управляемости.

Бухгалтерский экологический учет должен осуществляться на тех же методических принципах бухгалтерского учета, то есть в соответствии с нормативными актами, регламентирующими порядок ведения бухгалтерского учета с соблюдением следующих общеметодологических принципов бухгалтерского учета (таблица 1):

Таблица 1. основополагающие принципы методологического обеспечения экологического бухгалтерского учета

Принципы	Характеристика принципа
Принцип регламентации техники балансового обобщения	Концептуальная модель автоматизированной обработки учетных данных
Принцип интеграции данных первичного учета	Интеграция данных всех видов учета
Принцип взаимосвязи регистров и стадий учетного процесса	Единая схема формирования исходных и результативных показателей посредством обеспечения информационного процесса бухгалтерского учета
Принцип автоматического формирования регистров	Интеграция данных первичного учета с использованием технического, программного и математического обеспечения
Принцип сохранения метода двойной записи	Используемые модели документооборота
Принцип расширения аналитических и контрольных функций	Модель системы экологических бухгалтерских счетов, отражающая порядок построения и интерпретации всех синтетических и аналитических экологических счетов
Принцип возможности развития	Возможность расширения состава базовых функций системы

Таким образом, принципы методологического обеспечения учета полностью соблюдаются. Современные технические средства автоматизированной обработки экологической учетной информации должны развиваться на следующих принципах:

- рационализации форм учета;
- системности;
- целостности;
- адаптации автоматизированных информационных технологий к внешней среде;
- организации базы данных;
- автоматизации документооборота;
- автоматизации учетных функций.

Соблюдение данных принципов позволит более рационально организовать технологию обработки учетной информации по экологическим обязательствам сокращения выбросов в окружающую среду и образованию экологического фонда на предприятии для инвестирования в основные фонды, нанотехнологии и эффективные экологические мероприятия.

Как видно, выделение расчетов по платному природопользованию как одного из видов расчетов в системе бухгалтерского учета обусловлено:

платностью использования природных ресурсов;

платностью загрязнения окружающей природной среды (в дальнейшем - платность за негативное воздействие на окружающую среду);

необходимостью определения предприятием затрат по погашению задолженности поданным экологическим платежам.

Результатом экологического учета можно считать периодические итоговые отчеты по экологической проблематике. Для составления необходимо создать на предприятии систему экологического мониторинга предполагающую сбор и оценку специфических показателей нагрузки на окружающую среду [3].

Экологический учет - структурно-скомпанованное описание взаимодействий между окружающей средой и экономикой в системе учетных показателей. Единой модели национальных экологических счетов не существует, все зависит от конкретных целей и требований отдельных стран.

Выделяются 3 основных подхода:

1) модификация национальных экономических счетов (в рамках системы национальных счетов - СНС) путем включения в них экологических последствий хозяйственной деятельности;

2) разработка отдельных (сателлитных) счетов вне основного компонента СНС, но дополняющего его;

3) создание отдельной природно-ресурсной и экологической системы учета (природно-ресурсных и экологических счетов), связанной с СНС.

Первый из двух подходов включает стоимостную оценку экологического ущерба, экологических услуг, запасов природного капитала,

природоохранных затрат; при втором - также рассматриваются соответствующие физические потоки и запасы, в то время как третий подход сконцентрирован на физических потоках и запасах природных ресурсов, а также на физических и денежных потоках, связанных с антропогенной эксплуатацией природных ресурсов.

На уровне предприятия экологический учет ведется в контексте действующих стандартов финансового и управленческого учета. Если представить предприятие как совокупность управляющей и управляемой подсистем, то можно проследить следующую информационную цепочку. Экономико-экологические показатели, полученные из первичных документов, сообщений, переданных устно и по каналам связи, группируются и обобщаются в подсистеме финансового и управленческого экологического учета, а затем используется для целей анализа хозяйственной деятельности, планирования, прогнозирования и контроля (внутреннего и внешнего аудита). Эта информация является базой для принятия управленческих решений, в свою очередь воздействующих на управляемую подсистему, приводящих ее в новое качество и порождающих новый информационный поток, нуждающейся в группировке и обобщении.

Важной функцией бухгалтерского экологического учета является экологическое планирование. Экологические цели и задачи должны быть измеримы и соответствовать экологической политике, включая обязательства в отношении сокращения выбросов парниковых газов, предотвращения загрязнения биоресурсов, соответствия требованиям законодательства и последовательного улучшения экологического воздействия. Экологическая программа должна быть структурирована по экологическим целям и задачам, и включает перечень мероприятий; ожидаемые результаты и контрольные показатели; требуемые ресурсы; сроки выполнения задач; распределение ответственности за достижение экологических целей и задач для функций и уровней, для которых это адекватно, в рамках организации [4].

Ядром учетной информации о природоохранных затратах являются данные бухгалтерского учета.

Трудность введения экологического учета на предприятиях состоит в отсутствии методических разработок по этой проблеме, в сложности определения ряда показателей, учитывающих состояние и динамику изменения компонентов природной среды. Необходима разработка нормобразующих показателей природопотребления, отражающих величину максимально допустимой антропогенной нагрузки на природные системы, определение размера природоохранных затрат на компенсацию экологического ущерба и другие экологические нормативы.

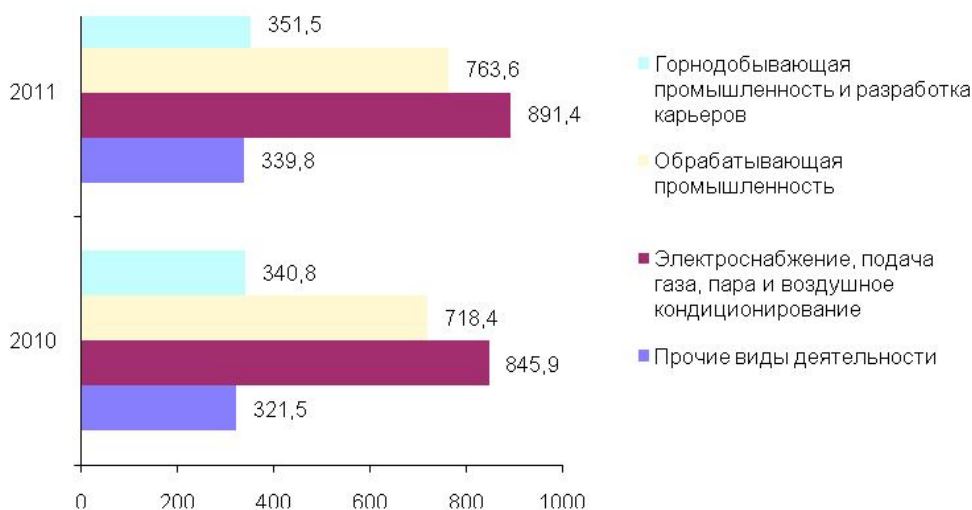
Современное состояние экологического учета в Республике Казахстан, необходимо отметить, что для казахстанских предприятий ха-

рактерна лишь самая начальная стадия первоначального накопления капитала, а также ориентация на получение прибыли без учета экологических требований.

В 2011 году объемы выбросов загрязняющих

веществ от стационарных источников в атмосферный воздух в Республике Казахстан составили 2 346,3 тысяч тонн. Из общего количества выброшенных в атмосферу загрязняющих веществ было уловлено и обезврежено 92,3%.

Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных источников по видам экономической деятельности за 2010-2011 гг.



В 2011 году наибольший объем выбросов приходился на предприятия отраслей электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования (37,9%) и обрабатывающей промышленности (32,5%) [5].

Поскольку законом не предусмотрено в обязательном порядке учитывать экологические издержки природы. Однако и в этом случае действует ряд факторов, способствующих экологизации производства, связанных со средозащитными ограничениями и с давлением потребителей, предпочитающих экологически более чистую продукцию. Следовательно, успешная деятельность предприятия во многом зависит от соблюдения средозащитных параметров, что существенно актуализирует необходимость использования адекватных

управленческих решений, составной частью которых и выступает экологический учет.

Литература

1. Белов, Г.В. Экологический менеджмент предприятия: Учебное пособие/Г.В. Белов - Москва: Логос, 2006. - 240 с.
2. Белоусов, А.И. Особенности учета затрат и активов в экологическом управленческом учете/ А.И. Белоусов// Управленческий учет. - 2005. - №2.
3. Уиллер, Д., Эллингтон, Дж. Экологическая и социальная отчетность последних лет/ Д. Уиллер, Дж. Эллингтон/ [Электронный ресурс]
4. <http://library.fentu.ru/>
5. www.stat.kz

УДК: 338.46:336.7

СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА БАНКОВСКИХ УСЛУГ РК

Сыздыков С.А. магистрант МК-21 НИП
Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г.Караганда

По результатам исследования EPSI Rating (независимый проект по измерению Европейского Индекса Удовлетворенности Потребителей) только степень удовлетворенности потребителей банковскими услугами может подвигнуть их продолжать сотрудничать с банком. В

результате исследования выяснилось, что индекс удовлетворенности услугами банков практически не изменился - снизился в среднем на 1,2%. Можно выделить группу банков, удовлетворенности чьими услугами снизилась - это АО "БТА Банк", АО "Народный Банк", АО "Казкоммерц-

банк" и некоторые другие. Как утверждают специалисты, степень удовлетворенности услугами банка сильно влияет на лояльность и отношение потребителей к банку, поэтому при снижении лояльности экономическое состояние и устойчивость банка находятся под угрозой.

Проблема снижения лояльности и степени удовлетворенности банковскими услугами состоит в том, что стратегия банка по улучшению качества услуг не всегда верна по отношению к потребителям.

Существует пять факторов удовлетворенности потребителями банковских услуг - имидж, качество банковских продуктов, ожидания потребителей от банка, качество обслуживания и соотношение цена/качество (ценность за деньги).

В целом, среди перечисленных факторов самым главным является качество банковских продуктов и потребители ожидают от банка улучшения именно этого фактора, но проблема в том, что крупнейшие банки страны пока не сильно прислушиваются к желаниям своих потребителей - они улучшают качество обслужи-

вания, делают ремонт помещений и меняют часы работы, но удовлетворенность услугами банка только снизилась.

По результатам исследования 2011 года она снизилась в среднем на 1,27% и этот результат не является критическим. Но если не изменить существующее положение, то в следующем году степень удовлетворенности услугами банка может значительно снизиться и поставит под угрозу экономическую основу многих банков страны.

Современное состояние казахстанского рынка банковских услуг характеризуется ликвидацией мелких ненадежных банков, слиянием банков и образованием крупных универсальных банков. Все это сопровождается усилением конкуренции между ними за клиентов.

Главным средством в достижении данной цели является расширение спектра и качества банковских услуг и доступность разным слоям населения, а также улучшение качества обслуживания. Среди наиболее популярных банковских услуг проведен следующий анализ, который показан на диаграмме 1[11]:

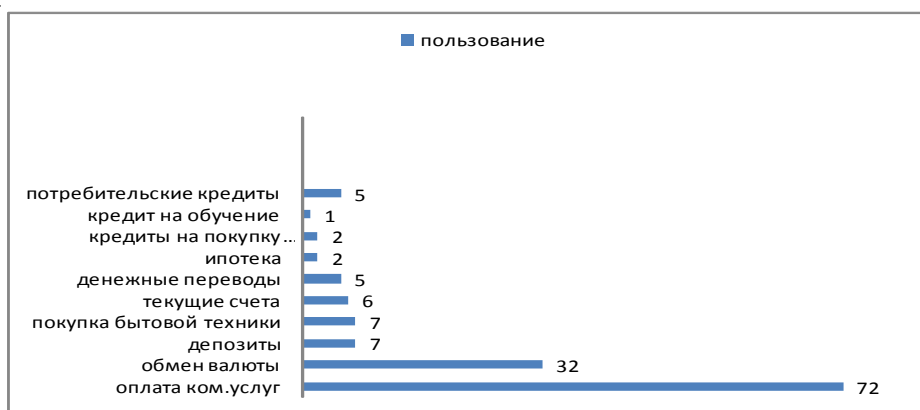


Диаграмма 1. Анализ популярности банковских услуг

Популярность банков во многом зависит от активных рекламных компаний, которые проводятся практически по всем рекламным носителям. Так, например, АО "KaspiBank" затратил в целом на рекламу свыше \$ 8 млн.

В данное время, по результатам статистики, в Казахстане существует около 30 действующих банков, но около 60% активов приходятся на Казкоммерцбанк (ККБ), АО "KaspiBank" и Народный Банк

(НБ). Они являются лидерами банковских услуг Республики Казахстан в разрезе всего банковского сектора.

Пятерку самых популярных банков Казахстана возглавляет Народный банк Казахстана. Его знают 81,8 % населения, а его услугами пользуются 61,3%. Замыкает пятерку лидеров Банк Каспийский. Услугами этого банка пользуются 7,7% населения Казахстана, а знают его 55% [10].

Таблица 1: Знание и пользование услугами банков.

	Знание банков	Пользование услугами банка
Народный банк Казахстана	81,8	61,3
ТуранАлем Банк	64	13,5
Казкоммерцбанк	60,1	11,2
Альянс банк	55,3	8,7
Банк Каспийский	55	7,7

Также действуют и несколько иностранных банков, наиболее известные из которых Citibank, HSBC и Альфа-Банк (Россия). Поскольку быстрый рост кредитования идет темпами, опережающими рост базы депозитов (особенно с более длинными сроками погашения), несколько крупных казахстанских банков все активнее финансируют этот рост за счет привлечения внешних заимствований.

Так, в 2010 году банковская система привлекла более US\$2 млрд., главным образом через выпуск еврооблигаций и среднесрочных облигаций, а также привлечение синдицированных кредитов. По данным Нацбанка, банковские внешние займы в 2011 году повысились еще на US\$3,6 млрд.

В целом же, участие иностранных банков в банковском секторе РК составляет около 30%, что в сравнении с другими странами, и в частности с Европой, где доля участия иностранных банков в структуре банковского сектора составляет 60%, является низким показателем.

По результатам анализа рынка банковских услуг можно заключить, что наиболее востребованы такие услуги, как вклады физических и юридических лиц, депозиты и кредиты [7].

На уровне крупнейших банков страны казахстанский рынок банковских услуг находится в хорошем состоянии, но по аналитическим исследованиям более мелких банков и их услуг, необходимо дальнейшее развитие и укрепление и их состояние оставляет желать лучшего.

Банки в Казахстане ликвидны и рентабельны и их средний коэффициент достаточности капитала составил 15,9%, заметно превышая установленный в стране минимальный уровень в размере 12%. Однако данный показатель достигает такого уровня за счет высоких коэффициентов в некоторых небольших банках, которые, являясь более уязвимыми, должны иметь более высокие коэффициенты капитализации. В более крупных банках коэффициенты достаточности капитала ниже.

Говоря о макроэкономической среде функционирования банков, то можно выделить сильные и слабые стороны. За последние годы экономический подъем очевиден - это характеризуется и ростом ВВП и экономической политикой Республики Казахстан. С 2000 года темпы роста ВВП ежегодно составляли более 9%.

Этому способствовал высокий уровень инвестиций в нефтегазовый сектор, но слабое место - это отсутствие четкой правовой политики, прозрачности экономики и присутствие бюрократии низкий уровень жизни населения, кроме того, неравномерный график погашения задолженности банковского сектора усиливает его уязвимость при внешних потрясениях. Все это затрудняет действие банковского сектора.

Принимая во внимание узкую экономическую базу Казахстана и тот факт, что исторически большинство банковских операций было связано с крупными предприятиями, банковская

система также подвержена рискам, связанным с высокой концентрацией кредитов и депозитов по отдельным отраслям и компаниям. Тот факт, что банковский сектор все больше полагается на внешнее финансирование, создает некоторые дополнительные риски, которые нуждаются в должном управлении.

Увеличение внешних заимствований банками представляет собой новый элемент риска для страны, так как многие из недавно выпущенных облигаций имеют совпадающие или почти совпадающие сроки погашения, и график погашения внешнего долга банковской системы становится все более неравномерным.

Если внешняя позиция банковского сектора будет продолжать ухудшаться теми же темпами, что и в 2011 году, это может стать более существенным фактором обеспокоенности.

Также серьезной проблемой для банковских секторов КРУ стал ряд факторов, включая девальвацию национальных валют, массовый отток депозитов и относительно высокие уровни необслуживаемых кредитов. Кроме того, в Казахстане имели место дефолты, национализация и реструктуризация долгов проблемных банков. И все же, худший период рецессии в Казахстане уже позади, поэтому по мере восстановления экономики ожидается изменение прогнозов на стабильные.

По информации Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (НАЦБАНК РК) происходит медленный рост - активы банков второго уровня (БВУ) на 1 февраля 2010 года за 2011 год увеличились на 111,3 млрд. тенге, или 1,0 %. Банковские займы и операции "обратное РЕПО" уменьшились на 80,9 млрд. тенге, или на 0,8%, резервы (провизии) снизились на 88,4 млрд. тенге, или на 2,2% [10].

Соотношение основных показателей банковского сектора к ВВП за отчетный период изменился по-разному.

Отношение активов к ВВП уменьшилось с 74,1% на 1 января 2010 года до 61,6% на 1 февраля 2010 года, а соотношение ссудного портфеля к ВВП - с 59,5% до 50,4%. В то же время отношение к ВВП вкладов клиентов БВУ за этот период выросло с 48,2 % до 41,7%. В НАЦБАНК РК до сих пор нет информации об уровне собственного капитала БВУ к ВВП.

Основной движущей силой роста в ближайшее время станут средние по размеру казахстанские банки.

В нынешних условиях их рост затруднен в связи с неопределенностью в макроэкономической и регулятивной сферах. Однако банки, ставящие перед собой реалистичные стратегические задачи и подстраивающие под них свои бизнес-модели, получают потенциальные преимущества с точки зрения повышения своей кредитоспособности в долгосрочной перспективе.

Стратегические задачи для банков на данный момент определяются в первую очередь

кредитным циклом - так, мы ожидаем сокращения кредитования частного сектора в процентах от ВВП в 2010-2011 годы во всех трех странах, - но отнюдь необязательно пересмотром стратегий.

Как правило, стратегические задачи представляют собой немедленную реакцию на внешние шоки и сводятся к снижению рисков и сокращению издержек. Все это приведет к медленному росту, а улучшение экономической стабильности банка приведет к увеличению доверия потребителей к банкам страны.

Литература:

1. Назарбаев Н.А. Послание Президента страны народу Казахстана "Через кризис к обновлению и развитию" от 06.03.2009
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 декабря 2006 года № 1284 "О Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007-2011 годы"
3. План совместных действий Правительства, Национального Банка и Агентства Респуб-

лики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансового сектора на 2009 - 2010 годы

4. О состоянии финансового рынка и финансовых организаций на 1 января 2009 года // Пресс релиз Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, от 11 января 2009 года
5. Отчет о финансовой стабильности // пресс-релиз Национального банка, декабрь 2009 год
6. Показатели финансового сектора за 2009 год / Публикация/ www.afn.kz
7. Анализ рисков банковского сектора Республики Казахстан // www.standardandpoors.ru
8. Консолидированная финансовая отчетность АО "Евразийский банк" за 2007 - 2009 годы
9. EPSI Rating
10. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан // <http://www.nationalbank.kz>
11. Агентство по статистике Республики Казахстан // stat.kz

УДК:343.61

ПРИМЕНЕНИЕ НАСИЛИЯ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ПРИЗНАК КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ГРАБЕЖА

Шингисов М.М., магистрант

Казахский Гуманитарно-юридический университет г. Астана

Насилие - применение физической силы или других средств, дающих физическое превосходство (например, оружия), с целью причинения боли, нанесения травм, повреждений или смерти.

Часто при совершении открытого хищения, грабитель полагается на внезапность и дерзость своих действий, растерянность очевидцев. Поэтому открытое хищение нередко содержит в себе потенциальную угрозу насилия. Специфика же насильственного грабежа состоит в том, что виновный в качестве средства изъятия или для удержания только что изъятых имущества прибегает к физическому насилию по отношению к лицам, препятствующим ему.

Специфическим для грабежа квалифицирующим признаком является применение насилия, не опасного для жизни или здоровья потерпевших, либо угроза применения такого насилия (п. "г" ч.2 ст.178 УК РК). Для правильного применения этого признака, как отмечают отечественные юристы, необходимо учитывать три обстоятельства: во-первых, в отличие от Уголовного кодекса Казахской ССР 1959 г., новый кодекс предусматривает не только фактическое применение насилия, но и угрозу его примене-

ния. Причем признаком квалифицированного грабежа теперь является не только физическое, но и психическое насилие, выражающееся в угрозе реального применения физического насилия. Во-вторых, при совершении грабежа насилие может быть применено как к собственнику (или иному законному владельцу имущества), так и к другим лицам, которые, по мнению преступника, реально могли воспрепятствовать хищению. В-третьих, признаком насильственного грабежа является лишь такое насилие, которое по своему характеру не представляет опасности для жизни или здоровья граждан.

Под насилием, не опасным для жизни и здоровья потерпевшего, принято понимать действия, которые не создали угрозу для жизни и не причинили реального вреда здоровью потерпевшего, не вызвали стойкую, хотя бы и кратковременную, утрату трудоспособности, но были сопряжены с причинением физической боли с нанесением побоев или с ограничением свободы потерпевшего. Легкий вред здоровью может быть выражен в поверхностных повреждениях в виде небольших ран, кровоподтеков, ссадин и т.д.. К разряду такого насилия относятся также побои и иные насильственные действия, связан-

ные с причинением потерпевшему лишь физической боли, но не повлекшие последствия, указанные в статье 105 УК (умышленное причинение легкого вреда здоровью), как то: кратковременное расстройство здоровья или незначительная стойкая утрата общей трудоспособности. К причинению легкого вреда, не имеющего последствий, также относятся незначительные быстро проходящие последствия, длившиеся не более 6 дней, а также слабые недомогания, не оставившие видимых следов.

Следует сказать, что некоторые правоведы предлагают несколько иную трактовку понятия вреда, нанесенного здоровью. Например, под насилием, опасным для жизни и здоровья, предлагается понимать в том числе такое насилие, которое, хотя и не причинило особого вреда, но в момент причинения создавало реальную опасность для жизни и здоровья потерпевшего. Все это говорит о том, что в судебной практике не существует устойчивого определения понятия насилия, не опасного для жизни и здоровья потерпевшего, что, безусловно, затрудняет квалификацию преступлений, с ним сопряженных.

Что же касается лишения или ограничения свободы потерпевшего, то оно может рассматриваться как насилие, не опасное для здоровья, в тех случаях, когда эти действия виновного направлены к тому, чтобы лишить потерпевшего возможности воспрепятствовать изъятию имущества.

В свою очередь действия виновного, связанные с применением физической силы, но не к

потерпевшему, а к его имуществу (срывание шапки с головы, вырывание из рук сумочки), также не принято квалифицировать как насилие.

Наконец, грабеж является насильственным только в том случае, когда примененное насилие служило средством завладения имуществом или средством его удерживания непосредственно после задержания. Поэтому насилие, которое виновный применяет с целью избежать задержания после окончания, например, кражи, не может превратить ее в грабеж. И наоборот, если преступление было начато, как не насильственный грабеж или как кража, но после его обнаружения похититель применил, насилие для завладения имуществом или для его удержания сразу после тайного завладения, деяние перерастает в насильственный грабеж.

В целом можно сказать, что выделяя насильственный грабеж в качестве квалифицированного состава преступления, законодатель исходит из повышенной общественной опасности действий виновного, который для завладения чужим имуществом избирает способ, выражающийся в посягательстве на личность.

Литература

1. Зарипов З.С., Кабулов Р.К. Квалификация краж, грабежей, разбоев, совершенных путем проникновения в помещение или иное хранилище. - Ташкент, 1991.

2. Уголовное право России. Общая часть./ Ответ. ред. Здравомыслов Б.В.

УДК:657.1.012:336.2

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС СУБЪЕКТИЛЕРІНДЕ САЛЫҚ САЛУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Зейноллина М.Т.

*"Бухгалтерлік есеп және аудит"
кафедрасының магистранты*

*Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық
университеті, Қарағанды қ.*

Шағын және орта кәсіпкерлік немесе бизнес - бүгінгі өркениетті дүниежүзілік экономикалық даму жүйесіндегі болашағы күмән келтірмейтін салалардың бірі болып саналады. Нақты сектор және сауда кәсіпорындары мен компаниялары Қазақстан экономикасының дамуына, өсуіне, ұлттық табыс, жалпы ішкі өнім, жалпы ұлттық өнім, жұмыспен қамтылу дәрежесі және тағы да басқа көрсеткіштердің артуына тікелей әсер етеді.

Шағын және орта кәсіпкерлік ел экономикасының негізгі тірегі. Сондықтан да шағын және орта бизнесті қолдау саясаты міндетті түрде іске асырылуы қажет және бұл қолдау мемлекет тарапынан белсенді түрде жүзеге асырылуда. Бұл мемлекеттік қолдау салықтық же-

ңілдіктер арқылы жүзеге асады. Салықтық жеңілдіктер шағын және орта бизнес субъектілерін дамытуды ынталандырады. Бұндай ынталандыру шағын және орта бизнес субъектілерінің, олардың өндіретін өнімдері мен көрсететін қызметтерінің санының арта түсуіне ықпал болатыны күмәнсіз.

Мемлекетіміздің экономикасы дамып, өркениетті алдыңғы қатарлы дамыған елдер деңгейіне жету үшін салық жүйесіне, соның ішінде ел экономикасында негізгі орын алатын шағын және орта бизнес субъектілеріне салық салу барысын жеңілдету қарастырылған. Шағын және орта бизнес субъектілеріне салық салу жүйесін жетілдіріп, тиімді құру - шағын және орта бизнес субъектілері дамуының негізгі алғ-

ышарты ретінде қарастыруға болатыны белгілі [1].

Шағын бизнеске арнаулы салық режимін қолданудың ең басты мақсаты ол шағын кәсіпкерлікті қолдау. Өйткені қазіргі кезде шағын кәсіпкерлік экономикада басты рөл атқарады. Шағын кәсіпкерлік өзінің иілгіштігімен ерекшелінеді, бұл өзгермелі нарық конъюктурасына тез бейімделінуіне әкеледі. Шағын кәсіпкерлікті қолдау жұмыс орындарын қамтамасыз етеді, осының негізінде жұмыссыздық бойынша жәрдемақыларды төлеу шығындарын азайтады және әлеуметтік жағдайды көтереді. Осы жағдайлар негізінде шағын кәсіпкерлік үшін салық салудың жеңілдетілген тәртібін енгізген.

Қазақстан Республикасының "Бюджетке төленетін салық пен басқа да төлем туралы" Кодексіне жеке кәсіпкерлерге арналған салық жүгін біршама жеңілдету режимі қаралған.

Арнаулы салық режимі шағын бизнес субъектілері үшін, төлем көзінен ұсталатын салықтарды қоспағанда, әлеуметтік салықты және корпорациялық немесе жеке табыс салығын есептеу мен төлеудің оңайлатылған тәртібін белгілейді. Салық Кодексінде аталмаған салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер бойынша есептеу, төлеу және салық есептілігін табыс ету жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен жүргізіледі.

Қазақстан Республикасының аумағында және оның шегінен тыс жерлерде алынған табыстардың барлық түрлерінен тұратын салық кезеңі ішіндегі табыс патент немесе оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолданатын салық төлеушілер үшін салық салу объектісі болып табылады.

Салық Кодексінде көрсетілген табыстардан корпорациялық немесе жеке табыс салығын есептеу мен төлеу және олар бойынша салық есептілігін табыс ету жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен жүргізіледі.

Шағын бизнес субъектілері салықтарды есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін табыс етудің төменде көрсетілген тәртіптерінің біреуін ғана дербес таңдауға құқылы:

- жалпыға бірдей белгіленген тәртіп;
- патент негізіндегі арнаулы салық режимі;
- оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимі.

Патент негізіндегі арнаулы салық режимін қызметкерлердің еңбегін пайдаланбайтын, жеке кәсіпкерлік нысанындағы қызметті жүзеге асыратын салық кезеңіндегі табысы Заңда белгіленген ең төменгі жалақының 200 еселенген мөлшерінен аспайтын дара кәсіпкерлер қолданады. Патент негізінде арнаулы салық режимін қолданатын кәсіпкерлер үшін салықтық кезең болып күнтізбелік жыл табылады. Жеке кәсіпкер патент негізінде арнаулы салық режимін қолдану үшін оны қолдана бастағанға дейін орналасқан жері бойынша салық органына салықтық өтінішті табыс етеді. Патент

негізінде арнаулы салық режимін қолдануға салықтық өтінішпен бір мезгілде уәкілетті орган белгілеген нысан бойынша патент алуға арналған есеп-қисап табыс етіледі. Бұл есеп - қисапқа қоса бюджетке төленген патент құнын, әлеуметтік аударымдарды төлеуді, міндетті зейнетақы жарналарын аударуды растайтын құжаттар табыс етіледі. Есеп - қисапты электронды түрде табыс ететін кәсіпкерлер аталған құжаттарды табыс етпейді. Патент кемінде бір ай және он екі айдан аспайтын мерзімге беріледі. Патент құнын есептеу салық салу объектісіне 2 процент мөлшеріндегі ставканы қолдану жолымен жүргізіледі. Патент құны ол патент құнының 1/2 бөлігі мөлшерінде - жеке табыс салығы және "Міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы" Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес есептелген әлеуметтік аударымдарды алып тастағаннан кейінгі патент құнының 1/2 бөлігі мөлшерінде әлеуметтік салық түрінде бюджетке төленуге жатады.

Шағын бизнес субъектілерінің жеке кәсіпкерлері үшін жеке кәсіпкердің өзін қоса алғанда, салық кезеңі ішінде қызметкерлердің орташа саны жиырма бес адам болса және табысы 10 000,0 мың теңгені құраса, ал заңды тұлғалары үшін салық кезеңі ішінде қызметкерлердің орташа саны елу адам болса табысы 25 000,0 мың теңгені құраса, оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолданады. Оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолданылатын кәсіпкерлер үшін салықтық кезең болып күнтізбелік тоқсан табылады. Салық төлеудің өзге де режимдерінен ауысқан кезде оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолдану үшін салық төлеуші орналасқан жері бойынша салық органына салықтық өтінішті табыс етеді. Салықтарды оңайлатылған декларация негізінде есептеуді салық төлеуші салық салу объектісіне есепті салық кезеңінде 3 процент мөлшеріндегі ставканы қолдану арқылы дербес жүргізеді. Егер есепті кезеңнің қорытындылары бойынша қызметкерлердің орташа айлық жалақысы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және салық кезеңінің бірінші күні қолданыста болған ең төмен жалақының, дара кәсіпкерлерде кемінде 2 еселенген, заңды тұлғаларда кемінде 2,5 еселенген мөлшерін құраса, Салық Кодексіне сәйкес салық кезеңі ішінде есептелген салық сомасы қызметкерлердің орташа тізімдік санын негізге ала отырып, әрбір қызметкер үшін салық сомасының 1,5 проценті мөлшеріндегі сомаға азайтылу жағына қарай түзетілуге жатады. Салық кезеңі ішінде Салық Кодексінде белгіленген табыс сомасынан іс жүзінде алынған табыс сомалары асып түскен жағдайда, салық салудың жалпыға бірдей белгіленген тәртібіне не өзге арнаулы салық режиміне өту (ауысу) күніне дейін салықтарды есептеу Салық Кодексінде белгіленген ставка бойынша жүргізіледі. Оңайлатылған декларация салық төлеушінің орналасқан жері бойынша салық органына есепті

салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 15-інен кешіктірілмей табыс етіледі. Оңайлатылған декларация бойынша есептелген салықтарды бюджетке төлеу жеке табыс салығы мен әлеуметтік салық түрінде есепті салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 25-інен кешіктірілмей жүргізіледі. Бұл ретте жеке табыс салығы - оңайлатылған декларация бойынша есептелген салық сомасының 1/2 мөлшерінде, әлеуметтік салық Қазақстан Республикасының міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы заңға сәйкес мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына есептелген әлеуметтік аударымдар сомасын алып тастағаннан кейінгі оңайлатылған декларация бойынша есептелген салық сомасының 1/2 бөлігі мөлшерінде төленуге жатады. Оңайлатылған декларацияда төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығының, міндетті зейнетақы

жарналары мен әлеуметтік аударымдардың есептелген сомалары көрсетіледі [2].

Сонымен шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін салық салудың арнаулы режимі қабылданған. Шағын бизнес субъектілері салықтарды есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін табыс етудің патент бойынша және оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолдану арқылы жүргізеді. Енді осы патент бойынша және оңайлатылған декларация бойынша арнаулы салық режимдерін салыстырып талдау жасайық. Патент бойынша арнаулы салық режимі Кесте 1 салыстырылып көрсетілген.

Кесте 1. Патент бойынша арнаулы салық режимінің артықшылықтары мен кемшіліктерінің салыстырмалы мінездемесі

Патенттің артықшылықтары	Патенттің кемшіліктері
Қызметін бүкіл Қазақстан Республикасы территориясы аумағында жүзеге асыруға мүмкіндігі	Нақты табысты жасыру мүмкіндігі
120-дан астам қызмет түрімен айналысуға құқық береді	Кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметіне сапалы анализ жасау мүмкін емес
Бекітілген салық ставкалары	Жаңа қызмет түрлеріне қолданыла алмайды
Кәсіпкер бухгалтерлік есепті жүргізуден босатылады	Бекітілген ставкалар
Салық органдарынан ағымдағы бақылаудың шектелгендігі	Есеп айырысу әдістемесінің объективті емес болуы
	Қызметті уақытша тоқтату қаржылық тәуекелдерге әкеледі
	Тек қана заңды тұлғалардан қосылған құн салығы, әлеуметтік салық және табыс салығы бойынша төлемдері жатады
	Патент құнының төлемі кәсіпорын қызметі басталмай тұрып жүргізіледі
Ескерту: Көрсеткіштер www.kazeu.kz сайтынан алынды	

Патент бойынша арнаулы салық режимін қолдану шағын кәсіпкерлер үшін бірнеше артықшылықты әкеледі. Мысалы патент бойынша арнаулы салық режимін қолданылатын шағын кәсіпкер Қазақстан Республикасы территориясы аумағында 120-дан астам қызмет түрімен айналыса алады. Сонымен қатар ең бастысы шағын кәсіпкер бухгалтерлік есепті

жүргізуден босатылады. Бұл дегеніміз кәсіпорын қаржылық есептілік тапсырмайды, бухгалтерлік есепті жүргізуге міндетті емес, жүргізсе өзі үшін ғана жүргізе алады. Патент бойынша арнаулы салық режимін шағын кәсіпкерлікте қолданудың артықшылықтарымен қатар біршама кемшіліктері де бар. Біріншіден, кәсіпорынның нақты табысын жасыру мүмкіндігі. Екінші-

ден, кәсіпорынның қаржылық - шаруашылық қызметіне сапалы анализ жасау мүмкін емес. Өйткені кәсіпорын бухгалтерлік есеп жүргізуден босатылған және қаржылық есептілік жасамайды. Үшіншіден, қызметті уақытша тоқтатқан жағдайда кәсіпорын қаржылық тәуекелдерге тап болады.

Оңайлатылған декларация бойынша арнаулы салық режимі Кесте 2 салыстырылып көрсетілген.

Кесте 2. Оңайлатылған декларация бойынша арнаулы салық режимінің артықшылықтары мен кемшіліктерінің салыстырмалы мінездемесі

Оңайлатылған декларацияның артықшылықтары	Оңайлатылған декларацияның кемшіліктері
Корпоративті, әлеуметтік және табыс салықтары біріктірілген ставка негізінде табыс айналымынан 4-11% жүргізіледі	Нақты табысты жасыру мүмкіндігі
Салық сомасы әр жұмыскерге 25% төмендетуге жатады	Барлық накладнойлардың есебін жүргізіп отыру керек және олардың сақталуын қамтамасыз ету керек тексеріс болған жағдайларға
Нақты табыстар негізінде салықтарды төлеу	Бұл түрі көлеңкелі экономиканы жоғарлатады
Аванстық төлемдердің есеп айырысу сомаларының көрсетілінуінің қажеттігі жоқ	5-тен көп емес қызмет түрін жүргізуге болады
Салықтар тоқсан аяқталғаннан кейін төленеді	Қызметкерлерден табыс салығы еңбекақыдан өсу қорытындысымен ұсталынады
	Салықтар әр айдың 15 күнінен кешіктірілмей төленуі керек
Ескерту: Көрсеткіштер www.kazeu.kz сайтынан алынды	

Оңайлатылған декларация бойынша арнаулы салық режимін қолданған кезде де кәсіпорын бірқатар артықшылықтар мен кемшіліктерге ие болады. Ең басты артықшылықтарының бірі, ол шағын бизнес кәсіпорындары корпоративтік, әлеуметтік және табыс салықтарын біріктірілген ставка 4-11% негізінде жүргізіледі. Сонымен қатар аванстық төлемдердің есеп айырысу сомаларының көрсетілуінің қажеттігі жоқ. Оңайлатылған декларация бойынша арнаулы салық режимін қолданатын шағын бизнес субъектілері салықтарды тоқсан аяқталғаннан кейін төлейді және салықтарды төлеу нақты табыстар негізінде жүргізіледі. Оңайлатылған декларация бойынша арнаулы салық режимін қолданудың кемшіліктерінің бірі, ол нақты табысты жасыру мүмкіндігі.

Кәсіпорын барлық накладнойлардың есебін жүргізіп отыруы және тексеріс жағдайлары болған кезде оларды ұсыну үшін сақталуын қамтамасыз ету қажеттілігі. Оңайлатылған декларация бойынша арнаулы салық режимін қолданылатын кәсіпорын салықтарды әр айдың 15 күнінен кешіктірмей төлеуі тиіс.

Әдебиеттер:

1. Карасаева А.А. // Значение экономико - правовой базы в организации учета предприятий малого бизнеса // Аль пари, №3, 2008.
2. ҚР "Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы" Заңы (Салық Қрдексі)
3. www.kazeu.kz

ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қуаныштаева А.Е., магистранты

*Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық
университеті, Қарағанды қ.*

Әлемдік туризмнің дамуы, оның әлеуметтік - экономикалық, мәдени және экологиялық феноменнің қоғамның қажеттілігіне айналуы туристік қызметтер нарығын тиімді басқару және реттеудің аса өзекті мәселелері болып отыр.

Қазіргі таңда әлемдік тәжірибеде мемлекеттік деңгейдегі туристік қызметтер нарығын басқару мен реттеудің үш негізгі модельдері қалыптасты.

Алғашқысы орталық мемлекеттік турәкімшіліктің болмауын қарастырады, ал барлық мәселелер нарық заңдары негізінде сол жерлерде шешіледі. Негізгі мысал ретінде АҚШ тәжірибесін келтіруге болады. Туризмнің дамуы мен қызмет ету мәселелерін реттейтін мемлекеттік құрылымның жойылуы 1997 жылы бірқатар себептерге байланысты болды. Олардың ішінде бюджет шығындарының қысқаруын, туристік қызметтердің халықаралық нарығындағы АҚШ-тың тұрақты бағдарын, шетел туристері үшін елдің сенімділігі мен тартымдылығын, сондай-ақ барлық ұлттық нарық мүддесін қорғай отырып дербес әрекеттер жасауға қабілетті туристік қызметті жеке өндірушілердің болуын атап өтуге болады.

Екінші модель туристік қызметтер нарығын негізгі бақылауды өз қолына алатын күшті де беделді министрліктің болуын қарастырады. Аталмыш модель осы нарықтың соңғы уақытта табысты дамып келе жатқан бірқатар елдерде кеңінен таралған (Түркия, Тунис, Мысыр және т.б.). Нәтижелерге қарап отырсақ, бұл модель айтарлықтай тиімді, бірақ оның әрі қарай жүзеге асырылуы үшін үлкен қаржылық салымдар қажет, ал салынған қаражаттардың жылдам қайтарылуы болмаған жағдайда Ресейде осы модельдің қолданылуы дұрыс емес деп есептеледі.

Туристік нарықты мемлекеттік реттеудің үшінші моделі атқарушы биліктің орталық органдары деңгейінде туризм қандай да бір көп салалы министрлік біліктілігіне кіреді дегенді қарастырады. Батыс Еуропа елдерінде "экономикалық үрдіске" ие министрлік жиі кездеседі, ол, өз кезегінде, осы елдерде туризм экономиканың неғұрлым маңызды құраушы бөлігіне айналуының жанама белгісі болып табылады.

Мемлекеттік реттеудің осындай мо-

делінің негізі - туристік әкімшілік органдарын екі буынға нақты бөлу. Кей жағдайда "бюрократиялық" деп атауға болатын осындай бір буын мемлекеттік басқарудың ғаламдық мәселелерімен айналысады: туризм үшін нормативті-құқықтық база, статистикалық ақпаратты өңдеу, аймақ іс-әрекеттерін реттеу, халықаралық мемлекеттік деңгейдегі халықаралық ынтымақтастық.

Екінші буын - "маркетингтік". Көбінесе бұл негізгі турәкімшілік құрамына енетін немесе оған бағынатын ведомство. Оның өкілеттілігіне шетелде елдің мәртебесін құрау үшін қажеттінің барлығы енеді: маркетинг және жарнама, көрмелерге қатысу, шетелде туристік өкілдіктерді басқару. Мұнда дәл осы институттар мемлекеттік қаржыландырудың негізгі үлесіне ие болады: мұнда негізгі ақшалай қаражаттар мен "бюрократиялық" буынға қарағанда мамандардың көпшілігі шоғыландырылған. Кейбір елдер аталмыш "маркетингтік" ведомстволарды жартылай өзін-өзі ақтайтындарға айналдыруға ұмтылады, көбінесе жарнама-ақпараттық қызметтерді коммерциализациялау арқылы. Бірақ бұл жағдайда тек қосымша қаражаттарды тарту жайлы ғана сөз қозғалып отыр [1].

Осы модельде мемлекеттік туристік әкімшілік жергілікті билік және жеке бизнеспен өзара қатынасқа түсуі қажет. Осыған экономикалық процестегі орталық атқарушы билік ролінің төмендеуі мен мемлекеттік шығындардың төмендеуіне әкеледі. Аталмыш жағдайдың салдарынан туристік іс-әрекетті реттеу саласында аралас мемлекеттік институттар туындауы мүмкін. Олардың негізгі мақсаты - мемлекеттік міндеттерді жүзеге асыруға жеке сектордан ақша қаражаттарын тарту, түрлі деңгейдегі басқару органдары арасында өзара пайдалы ынтымақтастық формаларын табу.

Қазақстандағы туризмді мемлекеттік реттеу жүйесін жетілдіру өзгерген әлеуметтік-экономикалық шарттарға, туристік салада жүзеге асырылатын қызметтердің мақсаттары мен міндеттеріне неғұрлым толық жауап беретін жаңа тәсілдемелерді талап етеді. Бүгінгі күні туризм саласында әрекет ететін атқарушы билік органдары мен ұйымдар арасындағы өзара әрекет ету қатынастарын реттеудегі мемлекеттің ролін

арттыру қажет. Саланы орталықтан басқару ҚР туризм мен спорт жөніндегі Агенттігіне жүктеледі.

Қазақстанның 2030 даму Стратегиясында туризм мемлекет экономикасының басымды бағыттарының бірі ретінде анықталған, ол, өз кезегінде, 2001 жылғы 13 маусымдағы Қазақстан Республикасының "ҚР-ғы туристік іс-әрекет туралы" Заңында көрініс тапқан [2]. Бұл Заңға сәйкес мемлекеттік реттеу қағидасы мемлекеттің туристік іс-әрекетті Қазақстан экономикасының басымды салалары ретінде тани отырып, туристік іс-әрекеттің дамуына ықпал етіп, оның қызмет етуі үшін жағымды жағдайлар жасайды, басымды бағыттарды анықтап, қолдайды, Қазақстанды туризм үшін қолайлы ел ретінде танытады, оны халықаралық деңгейде жарнамалайды, сондай-ақ ресейлік туристер, туроператорлар мен турагенттерді қорғайды дегенді білдіреді [3]. Осыған сәйкес Ұлы Жібек жолы бойынша Мемлекеттік бағдарлама мен туристік саланы дамытудың салалық бағдарламасы бойынша, сонымен қатар туризм инфрақұрылымын дамыту мәселелері бойынша қызығушылық танытатын министрліктер мен ведомстволардың, жергілікті атқарушы органдар мен "Жібек жолы-Қазақстан" ААҚ Ұлттық компанияларының әрекеттерін реттеу бойынша, әлемдік туристік нарықтағы Ұлы Жібек жолының қазақстандық қатысушысы ретіндегі басты туристік өнімді өткізу үшін болашағы бар туристік маршруттарды өңдеу бойынша мақсатты жұмыс өткізілуде.

Мұнда туристік қызметтер нарығын мемлекеттік реттеудің негізгі мақсаттары болып төмендегілер табылады:

- азаматтардың демалуға, еркін қозғалуға және саяхат жасауға құқықтарын қамтамасыз ету;
- туристердің тәрбиелеуге, оқытуға және сауықтыруға бағытталған іс-әрекет үшін жағдай жасау;
- туристік индустрияны дамыту, жаңа жұмыс орындарын құру, Қазақстан мемлекеті мен халқының табыстарын арттыру, халықаралық келісім-шарттарды дамыту;
- туристік көрме объектілерін сақтау, елдің табиғи және мәдени потенциалын тиімді пайдалану, туристік ресурстарды үнемдеу.

Мемлекеттік реттеудің негізгі басымды бағыттары - елге кіру және елден шығу туризмін қолдау және дамыту, сондай-ақ әлеуметтік туризмді дамыту мен қолдау.

Статистика бойынша ҚР Агенттігімен жүргізілген талдау бойынша 2010 жылы мемлекетімізге келушілердің саны 16 598,6 мың болса, 2007 жылмен салыстырғанда шамасы 17%-ға артса, ал шетелге шығушылардың саны 2010 жылы 7 412 300 болса, 2006 жылмен салыстырғанда 50 % артқан.

Тәжірибеде жоғарыдағы Заңның өз күшіне енуі сәтінен бастап жоғарыда аталған бағыттары жылдан жылға жүзеге асырылуда.

Мәселен, 2010 жылы демалуға келген адамдар саны 20 744, яғни 2006 жылмен салыстырғанда 5331 демалушыларға артқан. Ал жұмыс істейтіндердің орташа айлық атаулы жалақысы 2010 жылы 2006 жылмен салыстырғанда 28146 теңгеге артқан.

Туристік индустриясына тоқталсақ, 2010 жылы қызмет көрсетілген келушілер саны 16 598,6 мың адам, 2006 жылмен салыстырғанда 4 709 мың адамға артқан [4].

ҚР сияқты елде туристердің 80% жуығы ел бойынша саяхат жасауға қатысуын қалыпты жағдай деп есептеуге болады. Бүгінгі күні ең төменгі туристік алға жылжу (қозғалушылық) елге кіру және ел территориясынан шығу туризмдерінде байқалады. Осындай жағдайдың себептері анық - халықтың қарапайым табыстары мен ел ішіндегі туристік қызметтерге деген жоғары бағалар.

Отандық туристік саланың артта қалуының негізгі себептерінің ішінде мыналарды атап өтуге болады:

- елдегі экономикалық және саяси тұрақсыздық;
- сервистің төменгі деңгейі;
- телекоммуникациялық құралдардың болмауы;
- экологиялық мәселелер.

Алайда біздің ел шетелдік туристерді қабылдау үшін зор потенциалды мүмкіндіктерге ие: территориясының кеңдігі, бай тарихи және мәдени мұра, жекелеген аймақтарда сақталған жабайы табиғат.

ҚР-ғы туристік индустрия ұлттық экономиканың алпауыт секторына айналуы тиіс. Шетелдік тәжірибе көрсеткендей, егер билікке ие мемлекеттік құрылымдар ҚР әлеуметтік және экономикалық дамуындағы туризмнің ролін сезініп, туристік индустрияға қатысты протекционистік саясатты жүргізе бастаса саланың дамуына жол ашылады.

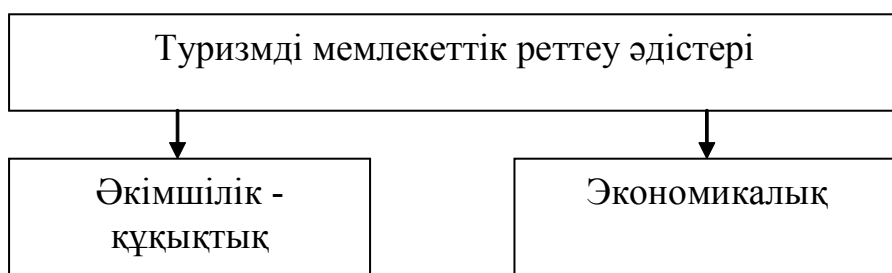
Соңғы жылдары біздің елде осы бағыттағы бірқатар алға жылжуларды байқауға болады.

Туризмнің кешенді дамуын табысты жүзеге асыруды қамтамасыз ету саланы мемлекеттік реттеу әдістерінің дұрыс таңдалуынан тікелей тәуелді болып келеді. Қазіргі таңдағы мемлекеттік реттеу келесі шараларды жүзеге асыруға бағытталуы керек: бұл туристік индустрия саласындағы қатынастарды реттеу мен жетілдіруге бағытталған заң шығарушы және нормативтік базаны қамтамасыз ету; сапалы туристік өнімнің ажырамас бөлігі ретіндегі туристердің қорғанысы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету; жердің пайдаланылуын және ту-

ризмнің даму аймақтарындағы құрылыстардың дұрыс қолданылуын, тарифтерді, туристік ұйымдардың лицензиялануын, тасымалдаушылар әрекеттерін бақылау. Мемлекет тұрғын халық арасында туризмнің құндылықтары мен қоршаған ортаны қорғау шараларын насихаттап, түрлі әлеуметтік-демографиялық категориялар мен халық топтары арасында әлеуметтік туризмнің дамуы үшін қолайлы жағдайлар

жасауы керек, түрлі кедендік процедураларды максималды жеңілдетуі керек; мемлекеттік туристік құндылықтарды, туризм инфрақұрылымының маңызды негізгі құраушыларын құрап, қорғауы керек.

Туристік қызметтер нарығын мемлекеттік реттеудің барлық әдістерін әлемдік тәжірибенің талдауы көрсеткендей, келесі топтарға бөлуге болады: әкімшілік - құқықтық реттеу; экономикалық реттеу (1 сурет).



1 сурет. Туризмді мемлекеттік реттеу әдістері

Туристік қызметтер нарығын реттеудің әкімшілік-құқықтық әдістеріне туристік қызметтерді өндірушілерді лицензиялау мен сертификаттау жатқызылады. Мемлекеттік құқықтық реттеу туризм жөніндегі заңнама негізінде жүзеге асырылады. 2001 жылғы 13 маусымдағы № 211 "Қазақстан Республикасындағы туристік іс-әрекет туралы", "Қазақстан Республикасындағы туристік іс-әрекет туралы" Заңы мен ҚР 1995 жылғы 17 сәуі-

рдегі "Лицензиялау туралы" заңдардың негізінде құрылған туристік іс-әрекеттерді лицензиялау тәртібі туралы, "Туроператорлар мен турагенттердің азаматтық-құқықтық жауапкершіліктерін сақтандыру туралы" Заңдар.

Жоғарыда аталып өткендей, туристік қызметтер нарығын мемлекеттік реттеудің экономикалық әдістері әдетте тікелей және жанама деп жіктеледі (2 сурет).



Сурет 2. Туристік қызметтер нарығын мемлекеттік реттеудің экономикалық әдістері

Туристік қызметтер нарығын мемлекеттік реттеудің тікелей экономикалық әдістері деп туристік қызметтерді өндірушілер мен тұтынушыларды мақсатты қаржыландырудың түрлі формаларын, сондай-ақ мемлекеттік

сатып алулар жүйесін атаймыз. Тікелей әдістерге туризм инфрақұрылымын дамытуға инвестицияларды, балалар-жасөспірімдер туризмі орталықтарын мақсатты қаржыландыруды, аймақтар мен жалпы Қазақстан

бойынша туристік қызметтер нарығын дамытудың мақсатты бағдарламаларын, сондай-ақ халықтың әлеуметтік қорғалмаған топтарына дотацияларды жатқызуға болады.

Экономикалық реттеудің жанама әдістеріне қаржылық-несиелік тетіктер, салық, валюталық және кедендік саясат көмегімен туристік қызметтер нарығына ықпал етуді жатқызуға болады. Осы әдістер туристік қызметтерді өндіру мен тұтынуға жанама түрде ықпал етеді.

Кейбір экономистер жанама экономикалық реттеуге, сондай-ақ бәсекелік ортаны құру бойынша шараларды да жатқызады. Қазақстандағы туризмді дамыту тұжырымдамасының басты мақсаты - туристік қызметтерге деген барлық қажеттіліктерді қанағаттандыруға қабілетті тиімділігі жоғары және бәсекеқабілетті туристік кешенді құру.

Бүгін күнде біздің елде ішкі туризм мен шығу туризмді ынталандыру бойынша бірнеше сұрақтар шешілді: шығу туризмге ҚҚС-нан босатылды, "Қазақстан Республикасындағы туристік іс-әрекет туралы" Заңда туроператорлық қызметі болып табылатын туристік ұйымдарды мемлекеттік қолдау нормасы бекітілді. Туристік қызметтерді тұтынатын шетелдік және отандық туристердің қызығушылықтарын қорғау мен кепілдікпен қамтамасыздандыру мақсатымен құрылған "Туроператорлар мен турагенттердің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру туралы" Заң қабылданды. Сыртқы істер министрлігімен бірге және басқа да қызықтырытарын ведомствалармен Қазақстан Республикасында визаларды беру тәртібінің жаңа нұсқауын жасады. Бұл нұсқауда ШБ шетелдік туристерді тіркеу жеңілдігі және шетелдік азаматтар үшін визалық процедураларының жеңілдігін қарастырған. ҚР Туризм және спорт агенттілігі туризмді дамыту сұрақтары бойынша ҚР елшілігінің бірге істелінген жұмыстары бойынша шаралардың жоспары бекіту туралы Қазақстан Республикасының сыртқы істер министрлігі мен агенттілігі бұйрығы дайындалды. ҚР Президентінің құзырындағы шетелдік инвесторлардың Кеңесі, ҚР инвестициялық имиджін жоғарлату туралы жұмыскерлер тобын құрды [5].

Сонымен қоса, ҚР Туризм және спорт бойынша агенттілігінің бұйрығымен туризм аясындағы кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау, дене-шынықтыру және спорт мәселелерін бойынша Сараптау кеңес құрылды.

Туристік қызметтер нарығын реттеу үшін туристік саясатты тиімді қолдануды жетілдіру қажет, онда туризмнің қалыптасу процесін ынталандыру үшін бағыттарды жүзеге асыру керек.

Қазақстанның туристік саясаты төмендегі бағыттар бойынша туристік іс-әрекетті дамыту, рационалды пайдалану мен перманентті жетілдіруге ықпал етеді:

- елдің географиялық жағдайының табиғи артықшылықтарын тиімді пайдалану, тиімді транзиттік саясатты жүзеге асыру арқылы жеке-леген аймақтар мен орталықтарды құру,

көршілес елдермен шекаралас туристік айырбасты белсендендіру, көлік пен коммуникация жүйесін дамыту, трансуразиялық коммуникациялық коридорлар мен шекаралас ауысымдарды қалыптастыру;

- нормативті құқықтық базаны жетілдіру, туристік рекреациялық территориялар мәртебесін арттыру, территориялардың рекреациялық сыйымдылықтарының негізделген ғылыми нормаларын сақтау, туристік рекреациялық объектілерді жаңартуға шетелдік және отандық инвестицияларды тарту, мақсатты жарнамалар мен насихаттар арқылы, сонымен қатар туризмнің "ақпараттық-маркетингтік" ресурстарын пайдалану арқылы ұлттық табиғи парктердің, қорықтар мен мәдени мұралардың тартымды туристік мәртебесін қамтамасыз ету жолымен ұлттық табиғи және мәдени-тарихи мұрасын қорғау және қалпына келтіру;

- туристік жүйенің ақпараттық-сараптамалық базасын құру, ол нормативті-құқықтық, статистикалық, бағдарламалық, ғылыми-зерттеушілік, оқу-әдістемелік, жарнама-ақпараттық, коммерциялық сипаттағы материалдарды қамтиды; туризм мен рекреацияны зерттеудің Ұлттық орталығын құру жолымен, неғұрлым жоғары көлемдегі туристік ағындарды консолидациялайтын республиканың және шетел елдерінің туристік орталықтарында аймақаралық туристік-ақпараттық желілерін құру жолымен сәйкес ұйымдық инфрақұрылымды қалыптастыру; мақсатты бюджетті қаржыландыру мен жарнамалық-ақпараттық іс-әрекет үшін қолайлы жағдай жасауға жәрдемдесу, осы мақсатта әрекет етуші институттарды пайдалану (шетелдік дипломатиялық және консульдық мекемелер, сауда өкілдіктері) және туристік ақпараттық орталықтарды ұйымдастыру жолымен оларды әрі қарай дамыту.

Сәйкесінше, туристік саясатты дамыту барысында республиканың аймақтық ерекшеліктерін, облыстардың, аймақтардың, олардың әлеуметтік-экономикалық жағдайларын, табиғи-рекреациялық және мәдени-тарихи объектілердің деңгейін, экологиялық жағдайларын ескеру қажет. Сонымен қатар, туристік инфрақұрылым бойынша бағалауды жүзеге асырып, орналыстыру құралдарының санын есептеп, туристік базалардың, пансионаттардың, санаториелердің, демалыс үйлерінің көлемін бағалау қажет.

Әдебиеттер:

1. Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2006, с.89, 90/.
2. Ел Президентінің Қазақстан Халқына жолдауы "Қазақстан -2030" // "Егеменді Қазақстан", 11 қазан 1997 жыл.
3. 2001 жылғы 13 маусымдағы № 211 "Қазақстан Республикасындағы туристік іс-әрекет туралы" Заңы.
4. 2007 жылғы Қазақстан туризмі ҚР Статистика агенттігі. Астана 2008.
5. www.kazatur.narod.kz

ГУДВИЛЛ ҰҒЫМЫНЫҢ ПАЙДА БОЛУЫ МЕН ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҒЫНАСЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ХҚЕС БОЙЫНША ТАНУ МЕН ҚҰНСЫЗДАНУЫ БОЙЫНША МӘСЕЛЕЛЕРІ

Чынарова Г.Т., магистрант

*Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық
университеті, Қарағанды қ.*

Жаһандық экономикада қатаң бәсекелестік жағдайында нарықта өз орнын жаулау және оны ұстап қалу үшін, қолданатын әдістердің бірі біріктіру және жұту бойынша мәмілелер болып табылады. Өнеркәсіптік кәсіпорындардың біріктірілуі және жұтылуы соңғы жылдары еліміздегі бизнесті дамытудың бірден бір жолы болып отыр. Иелікке алу нәтижесінде, бас ұйым шоғырландырылған қаржылық есептілікті дайындау барысында, гудвиллды бағалау және оны есепте көрсету мәселесі туындайды.

Осы тұрғыда, гудвиллдың мағынасын ашу мақсатында осы ұғымды сипаттайтын анықтамаларды қарастырған жөн.

"Гудвилл" ұғымы Англияда XV ғ. бірінші жартысында пайда болды. 1880 жылдардың ортасынан гудвилл есептік қызметкерлердің арасында талқылау объектісіне айналды. Неміс ғалымы Шер И.Ф. (1846-1924) гудвилді "балансты боямалаудың ерекше түрі" деп анықтаған. Оның айтуынша, бұл әдіс акционерлік қоғамдарды біріктіру кезінде орын алатын капиталдарды тоғытуды көрсетеді. Иелікке алынған компанияның активтерінің құны гудвилл есебінен жасанды түрде жоғары көрсетілді, ал ол активтер бірқалыпты есептен шығарылмағандықтан, қаржылық нәтижелер бұрмаланды[1].

1891 жылы ағылшын бухгалтері Ф.Мор алғашқы болып гудвилді оның беретін қосымша табыстары негізінде бағалауды ұсынды. Гудвилл - фирмадан бөлек көрсетілмейтін оның кешенді сипаттамасы, көпқырлы және тану мен бағалануы да өте күрделі болып табылады[2].

Б.А.Райзберг және Л.Ш.Лозовскийдің ойынша, гудвилл - бұл материалдық түрде өлшеуге жатпайтын фирманың активі, капиталы[3].

3 ХҚЕС (IFRS) сәйкес гудвилл - бұл жеке бірегейлендіруге және бөлек тануға жатпайтын бизнестің бірігуінен сатып алынатын басқа активтерден туындайтын болашақ экономикалық пайда әкелетін активтер[4].

Тарихта фирма үшін төленген құнның

80-90% гудвиллды құраған да жағдайлар болған. Сондықтан бұл гудвилді есепте танудың, бағалаудың маңыздылығын айқындай түседі.

Оның негізгі сипаттамалары келесідей:

- оны жеке өткізудің мүмкін еместігі - гудвилл актив ретінде еншілес ұйыммен және оған инвестициямен байланысты, яғни инвестиция болмаса, гудвиллдің құны да есептен шығарылады;

- оны бағалау инвестиция құнына тікелей байланысты емес - гудвилді бағалау кезінде еншілес ұйымның есептілігінде көрсетілмеген активтері мен міндеттемелерін (шартты міндеттемелер және ішкі құралған материалдық емес активтер) де ескеру қажет;

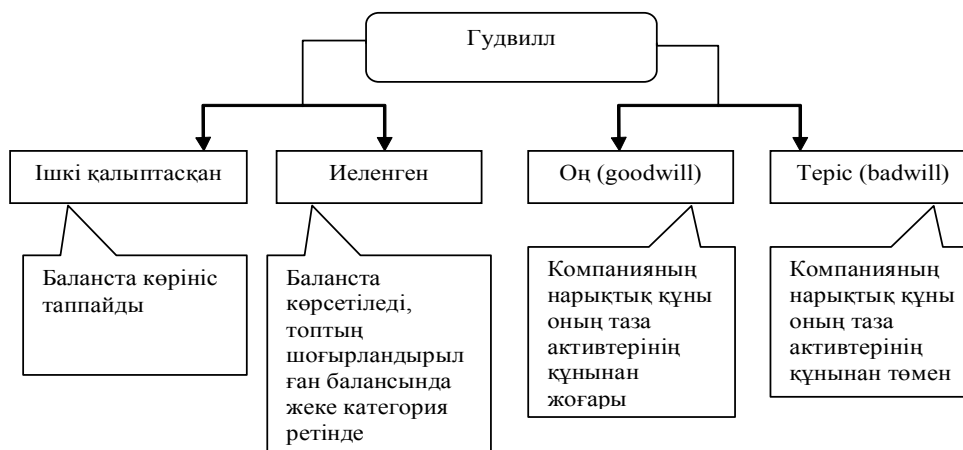
- кезең ішінде оның құны өзгеріп отыруы мүмкін - компания құнын бағалау жүзеге аспауы мүмкін қандай да бір алғышарттарға негізделеді;

- оның бағалау құны субъективті болуы мүмкін - әртүрлі иелікке алушы компаниялар бірлескен қызметтен алынатын болашақ экономикалық табысты, нақты анықтау қиын болатын факторлар әсерінен пайда болатындықтан, әртүрлі бағалауы мүмкін;

- гудвилл ішкі құрылған болады, және де иелікке алу кезінде пайда болуы мүмкін - компанияны иелікке алу бойынша мәміле бағасы саяси себептерге, аналық ұйым басшылығы мен еншілес ұйымның бұрыңғы иелерінің келісуіне байланысты болуы мүмкін[5].

Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, гудвилді болашақта экономикалық табыс күтіліп отырған инвестиция ретінде сипаттауға болады. Яғни компания басқа компанияны сатып алу үшін оның бағасын белгілеген уақытта, болашақта экономикалық табыс аламын деген оймен, оның активтерінің құнынан жоғары құн беруге даяр болуы. Осы құндардың арасындағы айырмашылық гудвилл деп аталады.

Гудвилл компанияның кешенді сипаттамасы болып табылады. Осы тұрғыда, оны бірнеше түрлерге бөліп көрсетуге болады. Гудвилді жіктеу нұсқасы төмендегі 1-сызбада көрсетілген.



Сызба 1. Гудвилл түрлері

Гудвилді есепке алу тұрғысынан алғанда ол ішкі қалыптасқан және иеленген деп екі түрге бөлуге болады. Ішкі қалыптасқан гудвилл кәсіпорын балансында көрініс таппайды, иеленген гудвилді аналық ұйымның құрайтын шоғырландырылған балансында жеке есептік категория ретінде көрсетеді.

Ішкі қалыптасқан гудвилді өзінің құнды қағаздарын биржаға ұсынған компаниялар үшін ғана есептеуге болады. Ол үшін шартты түрде құрылған жою балансы мәліметтері қолданылады, ал гудвилл ұйымның нарықтық құны мен оның таза активтерінің нарықтық құны арасындағы айырмашылықты құрайды. Егер айырмашылық оң болатын болса, онда бұл осы ұйымды нарық оның таза активтерінің құнынан жоғары бағалайтынын көрсетеді - бұл оң гудвилл болып табылады. Қандайда бір табысты жұмыс атқаратын ұйымның ішкі қалыптасқан гудвилі оң болуы тиіс[2].

Ішкі қалыптасқан гудвилл актив ретінде есепке алынбайды, яғни компания оны балансында көрсете алмайды. Гудвилл өзімен өзі, компанияның өзінің қандай да бір "іскерлік артықшылығын" бағалау ниетінен пайда бола алмайды, ол тек бір топты құру мақсатымен компанияны сатып алу нәтижесінде ғана пайда болуы мүмкін. Алайда өзінің акцияларын биржаға ұсынған компаниялар үшін ішкі қалыптасқан гудвилді есептеп отырған дұрыс болып табылады.

Иеленген гудвилл компанияны сату, не сатып алу операциясы жүзеге асқан уақытта туындайды және бағаланады. Ол актив ретінде танылады және топтың шоғырландырылған балансында көрсетіледі.

Тәжірибеде компаниялар нарықтық құнынан төмен сомаға сатылатын да жағдайлар болады. Сату құны мен нарықтық құн арасындағы бұл айырмашылықты теріс гудвилл немесе бэдвилл (badwill) деп атайды. Мұндай жағдай активтердің құнын асыра көрсетуден, міндеттемелердің құнын төмендетуден немесе компанияның нақты құны туралы аз ақпараттың болуы-

нан туындауы мүмкін. Сонымен қатар, компания акциясының нарықтық құны оның баланстық құнынан төмендеп кетуі салдарынан болған бағалы қағаздардың құнсыздануы нәтижесінде туындауы мүмкін.

Теріс гудвилді есепке алу үшін келесідей іс әрекеттер орындалуы тиіс:

- иелікке алынып отырған компанияның бірегейлендірілетін активтері, міндеттемелері мен шартты міндеттемелеріне қайтадан бағалау жүргізіледі және бизнесті біріктіруге жұмсалған шығындар бағаланады;

- қалған сома табыс ретінде пайда мен залал шоттарында танылуы тиіс.

Алайда, бұл жағдайда есепте көрсетілген табыс "жасанды" болады, ол иеленушілерге дивиденттер төлеу көзі де, табыс салығы бойынша нақты салық салынатын база да бола алмайды.

Оң гудвилл (goodwill) кәсіпорынның құны оның активтері мен пассивтерінің жиынтық құнынан артық екенін, яғни кәсіпорынға оның активтері мен пассивтері құнымен есептеуге болмайтын қандай да бір "ерекше құндылықтың" тиесілі екендігін білдіреді. Бұл "ерекше құндылық" ретінде тұрақты сатып алушылардың болуы, тиімді географиялық орналасу, сапасының жақсы атаққа ие болуы, маркетинг және өткізу дағдылары, техникалық ноу-хау, іскерлік байланыстары, басқару тәжірибесі, кәсіпорын қызметкерлерінің біліктілігі және т.б. түсіндіруге болады. Дәл осындай активтер мен пассивтерге ие болып, бірақ мұндай құндылықтар болмаған жағдайға қарағанда, осы факторлар орын алғанда неғұрлым жоғары пайдаға ие болуға болады.

3 ХҚЕС (IFRS) бойынша сатып алу уақытында сатып алушы келесіні орындауы тиіс:

- бизнесті біріктіру нәтижесінде алынған гудвилді актив ретінде тану;

- гудвилді нақты құны бойынша бағалау[4].

Гудвилдің нақты құны сатып алу құны мен бірегейлендірілген активтер мен міндеттемелердің әділетті құны арасындағы айырмашылық ретінде анықталады, және де келесі форму-

ла түрінде көрсетуге болады:

$G = \text{ББШ} - \text{ӘҚБТА}, (1)$

мұндағы, G - гудвилл;

ББШ - біріктіру шығындары;

ӘҚБТА - әділетті құны бойынша бірегейлендірілетін таза активтер.

Егер иелікке алынып отырған үлес компанияның таза активтерінің 100% төмен болатын болса, онда гудвилл мына формула бойынша есептеледі:

$G = \text{ББШ} - \% * \text{ӘҚБТА}, (2)$

мұндағы, % - иелікке алынып отырған компанияның таза активтеріндегі үлес.

Сонымен қатар, бизнесті біріктіру күніне аздық үлес пайда болады, яғни аналық компания ие емес еншілес компанияның таза активтеріндегі үлес:

$AУ = (100 - \%) \text{ӘҚБТА}, (3)$

мұндағы, $AУ$ - аздық үлес.

Гудвилл ұғымына түсінік берген уақытта оны материалдық емес активтер құрамында да қарастырып жатады. Материалдық емес активтерді есепке алу, тануды реттейтін 38 ХҚЕС (IAS) талаптары бойынша активті материалдық емес актив ретінде тану үшін, ол бірегейлендірілетін ақшалай емес актив болуы тиіс, яғни басқа активтерден бөлінеді немесе келісімшарттық не өзге де құқықтық қатынастардан алынады. Мұндай активтерге ішпей құрылған сауда маркалары, тауарлық белгілер, клиенттер тізімі, жеткізу бойынша тапсырыстар және басқа да бұрын материалдық емес актив ретінде танылмай, ішпей құрылған гудвилл құрамында болған компоненттер жатады. Гудвилл бұл тану критерийлеріне сәйкес келмейді, себебі оның нақты және сенімді құндық бағасы жоқ. Халықаралық қаржылық есептілік стандартына сәйкес келесі жағдайда материалдық емес активтер танылады:

1) осы активке қатысты болашақ экономикалық табыстар ұйымға келетіні ықтимал болса;

2) активтің өзіндік құны сенімді бағаланатын болса ғана танылуы тиіс[6].

Материалдық емес активтерді танудың мұндай талаптары иелікке алынып отырған активтер мен міндеттемелерді барынша бірегейлендіріп, гудвилл ретінде танылатын мөлшерді мүмкіндігінше азайту мақсатынан туындап отыр.

3 ХҚЕС (IFRS) сәйкес гудвилл бастапқы танылғаннан кейін құнсыздану бойынша жинақталған шығындарды шегергендегі нақты құны бойынша бағаланады. Гудвилл амортизацияға жатқызылмайды, ХҚЕС 36 (IAS) "Активтердің құнсыздануы" бойынша құнсыздануға сынақталады[7].

Құнсыздануды көрсету қажет, егер активтің баланстық құны (carrying value) оның өтелетін құнынан (recoverable value) артық болатын болса. Өтелетін құн - бұл мына екі құнның ішіндегі артығы: таза өткізу құны және пайдалану құндылығы.

Таза өткізу құны - бұл күтіліп отырған өткізу бағасы мен өткізумен байланысты шығындарды шегергендегі айырмашылық.

Пайдалану құндылығы - бұл активтен немесе қозғалысқа келтіретін бірліктен алынуы күтілетін ақшалай қаражаттардың болашақ ағындарының

дисконтталған құны.

Осылайша, өтелетін құн, бұл компанияның активті сату арқылы немесе пайдалану нәтижесінде алынады деп болжап отырған сомасы. Құнсызданудың концепциясы бойынша баланстық құн өтелетін құннан жоғары бола алмайды.

Құнсызданудан болған залал келесі ретпен есептеледі:

1) қайсысы артық екені анықталады: таза өткізу құны немесе пайдалану құндылығы.

2) артығын (өтелетін құн) баланстық құнмен салыстырамыз.

3) егер баланстық құн өтелетіннен төмен болса, құнсыздану жоқ. Егер баланстық құн өтелетіннен артық болса, онда олардың арасындағы айырмашылық құнсызданудан алынған залал болады.

Активті құнсыздануға сынақтау әдістемесі болатын құнсызданудың сипаттарын зерттеуден, анықтаудан басталады. Бұл сипаттар жөніндегі ақпарат көздері сыртқы және ішкі болуы мүмкін.

Ақпараттың сыртқы көздері:

кезең ішінде активтің нарықтық құны уақыт өткеннен кейін немесе қалыпты пайдаланылғаннан кейін күтуге болатынға қарағанда айтарлықтай елеулі өлшемге азайған;

ұйым үшін теріс әсер ететін елеулі өзгерістер кезең ішінде болған немесе таяу болашақта ұйым жұмыс істейтін технологиялық, нарықтық, экономикалық немесе заңдық жағдайларда немесе актив арналған нарықта күтіледі;

кезең ішінде инвестициялар кірістілігінің нарықтық пайыздық мөлшерлемелері немесе басқа нарықтық көрсеткіштері ұлғайған және осы ұлғаялар, бәлкім, активті пайдалану құнын есептеген кезде дисконттау мөлшерлемесіне әсер етуі және оның өтелетін сомасын елеулі түрде азайтуы мүмкін;

ұйымның таза активтерінің қаржылық жағдай туралы есептік құны оның нарықтық капиталдан-дыруынан асып түседі.

Ақпараттың ішкі көздері:

активтің тозуының немесе табиғи бүлінуінің дәлелдері бар;

ұйым үшін теріс ықпал ететін елеулі өзгерістер кезең ішінде жасалды немесе активті ағымдағы немесе болжамды пайдалану дәрежесінде немесе тәсілінде таяу болашақта күтіледі. Ондай өзгерістердің қатарына: қарапайым актив, актив пайдаланылатын қызметті тоқтату немесе қайта құрылымдау жоспарлары, бұрын болжанған шығу күні басталғанға дейін активті өткізу жоспарлары, сондай-ақ активтің қызмет мерзімін - шектеусіз мерзімнен уақыты жағынан шектеулі мерзімге қайта қарау жатады.

Ішкі есептілік активті пайдаланудың ағымдағы немесе болашақ нәтижелерінің болжанғаннан нашар екенін көрсетеді[7].

Егер осы факторлардың бірі орын алатын болса, онда сынақтау жүргізу қажет. Егер ондай жағдайлар байқалмайтын болса, онда құнсыздануға сынақтауды жылда өткізеді.

Гудвилл еншілес кәсіпорынның таза активтерінен бөлек көрсетіле алмайды. Сондықтан гудвилді құнсыздануына тексеру тек ақша қаражатын қозға-

лысқа келтіретін бірлік (АҚҚБ), яғни бірлесіп экономикалық табысты құрайтын активтер жиынтығы, деңгейінде ғана мүмкін. Жалпы түрде АҚҚБ осы еншілес ұйымға сәйкес келеді, яғни оның таза активтері мен гудвилл сомасына. Осылайша, гудвиллді құнсыздануына тексеру келесідей жүзеге асырылады: гудвиллді қоса алғандағы еншілес ұйымның таза активтерінің баланстық құны мен оның өтелетін сомасы салыстырылады.

Гудвиллдің құнсыздануын есептеудің бұл әдісін келесі формула арқылы көрсетуге болады:

Гудвиллдің құнсыздануы = (еншілес ұйымның таза активтерінің баланстық құны + гудвилл) - еншілес ұйымның өтелетін құны. Жалпы ережеге сәйкес, АҚҚБ құрамындағы белгілі бір активке құнсыздану бойынша залалды жатқызғанда, бірінші кезекте гудвилл азайтылады, ал құнсызданудан болған қалған сома басқа активтерге пропорционалды түрде үлестіріледі. Гудвилл құнсызданғанда оның құнының төмендеген сомасы компания шығыстарына есептен шығарылады және де кейіннен қайтадан орны толтырылмайды.

Қорыта келе, компанияның таза активтерінің баланстық құны мен оның нарықтық құнын салыстырғанда арасында елеулі айырмашылықтың болатындығын атап өтуге болады. Гудвилл - шоғырландырылған есептілікте кездесетін айрықша активтердің бір түрі. Гудвилл тек компания капиталында үлесті иелікке алған кезде ғана пайда болады. Гудвилл пайдалану мерзімі анықталмаған айналымнан тыс актив ретінде түсіндіріледі. Себебі ол, бизнесті біріктіру бойынша халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес, жеке бірегейлендірілмейтін және бөлек таныла алмайтын активтер-

ден болашақта алынады деп болжанып отырған экономикалық табысты сипаттайды. Гудвиллдің құрамына компания мамандары, ол қызмет етіп отырған нарықтың келешегі, бизнесті біріктіруден алынатын синергия әсері кіреді. Сонымен қатар, гудвиллдің құнсыздануын сынақтау да өзіне тән ерекшеліктерді қамтиды.

Әдебиеттер:

1. ЩербакOVA О.А. Гудвилл: важнейшая составляющая нематериальных активов в учете коммерческих предприятий // Аудит и финансовый анализ. - 2008.- №5. - С.2.
2. В.В.Ковалев, Вит.В.Ковалев. Учет, анализ и финансовый менеджмент. Учебно-методическое пособие. М., "Финансы и статистика", 2006. С.102.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Современный экономический словарь. М., 2005. С.79.
4. 3 (IFRS) Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарты. Бизнес бірлестіктері. www.minfin.kz ҚР Қаржы министрлігінің ресми сайтында 2011 ж. жария етілген нұсқасы.
5. Савельев А.А. Учет гудвилла в соответствии с новыми стандартами МСФО И US GAAP / А. А. Савельев // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. - 2008. - № 3 (21). - С.23.
6. 38 (IAS) Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарты. Материалдық емес активтер. www.minfin.kz ҚР Қаржы министрлігінің ресми сайтында 2011 ж. жария етілген нұсқасы.
7. 36 (IAS) Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарты. Активтердің құнсыздануы. www.minfin.kz ҚР Қаржы министрлігінің ресми сайтында 2011 ж. жария етілген нұсқасы.

УДК:379.843+338.516(574)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ТУРИСТСКИЕ УСЛУГИ В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Флек А.А., магистрант

*Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, г.Караганда*

Туристский рынок Казахстана - это огромные деньги, исчисляемые сотнями миллиардов тенге и, как следствие, жесткая конкурентная борьба в отрасли. Туристский рынок выступает как сфера проявления экономических отношений между производителями и потребителями туристского продукта. Каждый производитель и потребитель туристского продукта имеют свои экономические интересы, которые могут и не совпадать, но если же они совпадают, то происходит акт купли-продажи туристского продукта. Поэтому рынок является своеобразным инструментом согласования интересов производителя и потребителя.

Туристский спрос - это динамическая категория, меняющаяся вместе с развитием общества. Спрос на туризм, как и на другие продукты, обусловлен

покупательской способностью потребителей, т.е. наличием у населения денежных средств и желанием их потратить на путешествия.

Для уменьшения степени неопределенности и риска туристская компания должна располагать точной и своевременной информацией. Один из основных источников получения такой информации - проведение маркетинговых исследований.

В качестве исследования при написании магистерской диссертации нами было запланировано изучение спроса на туристские услуги в Карагандинском регионе, путем проведения маркетинговых исследований в форме почтового анкетирования.

Нами осуществлялся сбор первичных данных. В нашем исследовании предпочтение отдавалось форме анкетирования, поэтому целесообразно

рассмотреть ее теоретические и методические аспекты.

Практическая часть исследования:

В феврале-марте 2012 г. нами было проведено исследование сегмента рынка туристских услуг Карагандинской области.

Объекты исследования: туристские компании (преимущественно туроператоры) работающие в области внутреннего туризма и потребители рынка туристских услуг.

Границы исследования: г.Караганда.

Целью проведения маркетингового исследования явилось изучение и анализ потребителей туристских услуг г.Караганда, их возможностей и предпочтений.

Для достижения этих целей были поставлены следующие задачи:

- изучение некоторых аспектов деятельности предприятий отрасли;
- выявление лидеров сегмента рынка и определение их конкурентных преимуществ;
- составление портрета потребителя туристских услуг;
- выявление тенденций развития туристической отрасли г.Караганда.

Методология исследования.

Кабинетные методы:

- изучение статистической информации, представленной агентством по статистике РК, Министерством туризма и спорта РК, и Управлением туризма, физической культуры и спорта Карагандинской области;
- изучение публикаций об отрасли туризма г.Караганда в СМИ и научных публикациях;
- изучение данных, полученных в результате ранее проведенных исследований рынка туристских услуг г.Караганда;
- изучение внутренней отчетной информации туроператоров занимающихся развитием въездного и внутреннего туризма в РК.

Полевые методы:

- проведение почтового опроса потребителей туристских услуг путем рассылки анкет;
- интервьюирование работников туристских фирм.

Репрезентативность выборки обеспечивалась процедурой отбора по адресам электронной почты, взятые из рассылок, отправляемых туристскими фирмами своим клиентам. Нами была проведена

подписка на несколько сайтов туристских фирм, которые периодически извещали о своих новых продуктах и об акциях компаний. Выборка исследования - 50 человек (жителей г.Караганда).

В результате применения методов простой группировки и классификации были получены следующие данные: в почтовом опросе приняли участие 74% женщин и 26% мужчин.

Их возраст составлял:

- до 18 лет - 2%;
- 18-25 лет - 44%;
- 26-35 лет - 30%;
- 36-55 лет - 20%;
- более 56 лет - 4%.

По социальной группе:

- А) служащий - 16%;
- Б) госслужащий - 14%;
- В) рабочий - 10%;
- Г) студент - 10%;
- Д) предприниматель - 24%;
- Е) работник сферы бизнеса - 12%;
- Ж) работник финансовой сферы - 4%;
- З) домохозяйка - 2%;
- И) пенсионер - 0%;
- К) безработный - 2%.
- Л) работник другой сферы деятельности - 6%.

По доходам семьи в месяц на человека:

- А) менее 10000 тенге - 2%;
- Б) 10000-20000 тенге - 2%;
- В) 20000-30000 тенге - 12%;
- Г) 30000-40000 тенге - 20%;
- Д) 40000-80000 тенге - 48%;
- Е) свыше 80000 тенге - 16%.

Анализ полученных данных показал, что 98% опрошенных приходилось когда-либо путешествовать, и они любят этим заниматься, 2% респондентов не приходилось путешествовать вообще.

Далее изучение и анализ сегмента рынка туристских услуг были проведены по следующим показателям:

- цели путешествий;
- мотивация путешествий;
- барьеры, препятствующие путешествиям;
- частота и продолжительность туров;
- направления туристских поездок.

Поэтому следующим этапом стало выявление предпочтений и мотивов путешествий.

Вначале были выявлены основные цели путешествия населения Карагандинского региона (рис 1).



Рисунок 1. Основные цели путешествий жителей г.Караганда

Исходя из полученных данных и существующих групп мотиваций путешествий, можно сделать вывод о том, что большое значение имеет физическая мотивация. Поскольку среди ответов на первом месте стоит отдых (60%), следовательно, основной причиной путешествий является восстановление физических сил. 22% опрошиваемых отметили гостевые цели. Деловые цели приходятся на 12% респондентов.

Отличительным признаком мотивов является их целенаправленность. Для того чтобы действие стало целенаправленным, необходимо понимать, в чем нуждается потребитель туристских услуг. Потребитель стремится удовлетворить самые разнообразные потребности. Именно поэтому мы проанализировали факторы, привлекающие население в туризме (рис. 2-3).



Рисунок 2. Предпочтения путешествий жителей г.Караганда

Не менее важной является психологическая мотивация. Главная психологическая мотивация путешествия - желание увидеть что-то новое (40%), уйти от повседневной рутины, необходимость смены обстановки (24%).

Многие люди ищут во время поездки необходимые им новые контакты (26%). Большое значение в этой группе занимают посещение друзей, знакомых, родственников. Таким образом, особое значение приобретает межличностная мотивация.

Современная жизнь характеризуется ускоренными темпами, стрессами, увеличивается риск заболеваний. Снятию нервного напряжения и решению прочих проблем способствует обеспечение до-

суга и развлечений. У 8% респондентов основная цель - развлечься.

Как видно, явно выраженной оказалась культурная мотивация, предполагающая знакомство с другими странами и регионами, их обычаями, традициями, языками, интерес к искусству - 44%, экстремальные виды туризма пользуются популярностью у 12%, а вот религиозные причины составили небыли отмечены респондентами в качестве предпочтения совершаемых путешествий.

Люди тратят на путешествия не только деньги, но и свое время. Никакие доходы, даже самые высокие, не смогут помочь человеку совершить туристскую поездку, если у него нет на это времени (рис. 4).



Рисунок 3. Приоритеты путешествий жителей г.Караганда

В результате высокие цены туристских продуктов стали самым существенным барьером к путешествиям - 60% и нехватка времени - 22%. Незначительным барьером путешествий явля-

ется безопасности поездок - 6%, низкий уровень сервиса - 4%. Из числа опрошенных, 2% респондентов не могут путешествовать из-за состояния здоровья.



Рисунок 4. Барьеры к путешествиям жителей г.Караганда

По видам туризма, как показало исследование, наиболее предпочтительным являются познавательный (44%), лечебный (24%), экстремальный и спортивный (по 12%). Карагандинцам менее предпочтителен паломнический вид туризма, им совершенно не заинтересованы респонденты. Наиболее привлекатель-

ным местом отдыха, по мнению респондентов, являются морские курорты (50%). Не менее привлекательными являются горные районы - 18% для любителей экстрима, места с нетронутой природой - 16%. Интересны крупные города - 10%. Историко-культурные места привлекают лишь 4% опрошенных (рис. 5).



Рисунок 5. Наиболее привлекательные места отдыха для жителей г.Караганда

На вопрос "Какую сумму денег Вы готовы потратить на внутренний туризм?" ответили следующее:

- 46% - готовы потратить 30000-60000 тенге;
- 28% - 60000-90000 тенге;
- 22% - не могут потратить указанные суммы;
- 4% - респондентов готовы потратить 90000-

120000 тенге.

На вопрос "Какую сумму денег Вы готовы потратить на выездной туризм?" ответили следующее (рис):

- 34% - 500-1000 долларов;
- 18% - 1000-1500 долларов;
- 2% - более 1500 долларов;
- 46% - не могут потратить указанные сум-

мы.

Из данных проведенного почтового опроса можно определить предпочтения жителей г. Караганда по возрастным категориям.

Оценку состояния предложенных туристских услуг, невозможно определить без проведения маркетинговых исследований. Нами было проведено интервьюирование ведущих менеджеров туризма. Были опрошены сотрудники рассмотренных нами компаний занимающихся туроператорской деятельностью в г. Караганда.

Проанализировав спрос на туристские услуги в г. Караганда можно сделать вывод, что карагандинцы активно путешествуют как внутри страны, так и выезжая за пределы Казахстана. Туристов привлекает в основном познавательный вид туризма, который позволяет сменить обстановку, увидеть что-то новое. Компания ТОО "Nomadic Travel Kazakhstan" предлагает именно такой вид туристского продукта, что положительно повлияет на развитие фирмы и спрос на услуги в перспективе.

Продолжительность деятельности данных туристских компаний составляет:

- менее 1 года - 0%;
- 1-2 года - 0%;
- 3-4 года - 85,8%;
- 5 и более лет - 14,2.

Большинство опрошенных туроператоров занимаются туристским бизнесом более 3-х лет, то есть, имеют достаточно большой стаж работы на туристском рынке.

По возрастной структуре наиболее часто обращающихся туристов, распределение выглядит следующим образом:

- до 18 лет - 2%;
- 18-25 лет - 20%;
- 26-35 лет - 48%;
- 36-55 лет - 30%;
- более 56 лет - 0%;

Опрос показал, что наиболее часто обращается категория потребителей 26-55 лет. Наименее часто люди до 18 лет и пенсионного возраста.

По социальной группе, наиболее часто обращающихся туристов, распределение выглядит следующим образом:

- служащий - 16%;
- госслужащий - 4%;
- рабочий - 10%;
- студент - 4%;
- предприниматель - 44%;
- работник сферы бизнеса - 20%;
- работник финансовой сферы - 2%;
- домохозяйка - 0%;
- пенсионер - 0%;
- безработный - 0%.

Наиболее часто обращаются в туристские фирмы предприниматели, работники сферы бизнеса, служащие. Наименее часто - госслужащие, работники финансовой сферы и студенты. Домохозяйки, люди пенсионного воз-

раста и безработные не обращаются в туристские компании вообще.

Распределение туристов по видам туризма:

- познавательный - 32%;
- шоп-тур - 10%;
- лечебный - 14%;
- спортивный - 2%;
- экстремальный - 0%;
- паломнический - 0%;
- ностальгический - 2%;
- другие - 40%.

Большинство туристов предпочитают познавательный туризм. Однако, при опросе, в графе "другие" - 40% туристских компаний указали также такие виды туризма, как пляжный и экскурсионный.

Чаще всего туристы прибывают из следующих стран:

1) Страны СНГ: Россия - 70%; Украина - 10%; Кыргызстан - 6%; Узбекистан - 2%, другие - 12%.

2) Германия - 60%; Китай - 16%, Чехия - 12%, Франция - 4%, другие - 8%.

Таким образом, большинство туристов из стран СНГ прибывают из

России, по странам дальнего зарубежья - из Германии.

В качестве основных целей пребывания туристов, туристские фирмы отметили следующие:

- деловые цели - 30%;
- гостевые цели - 46%;
- отдых - 10%;
- обучение - 0%;
- лечение - 6%;
- спорт - 0%;
- паломничество - 0%;
- другие - 8%.

По критерию сезонности ответы туристских компаний распределились следующим образом:

- критерии сезонности отсутствуют - 32%;
- летом - 36%;
- зимой - 20%;
- весной - 4%;
- осенью - 8%.

Наблюдается очевидное преобладание туристов в летний период.

По временному отрезку пребывания въезжающих туристов нами выявлено:

- менее 1 недели - 32%;
- 1-2 недели - 44 %;
- 2-3 недели - 14%;
- до 1 месяца и более - 10%

Таким образом большинство въезжающих туристов предпочитает краткосрочные туры.

Заниматься въездным туризмом менеджерам Карагандинских турфирм мешают: неразвитая инфраструктура, низкий уровень сервиса, плохая организация транспорта, плохое качество гостиниц, плохое состояние исторических объектов, высокие цены на услу-

ги, а также затруднённый поиск клиентов.

Для привлечения потенциальных клиентов туристские компании используют рекламу в СМИ, участвуют в выставках и ярмарках, пользуются рекламой в Интернете.

Для развития въездного туризма турфирмы предлагают:

- упростить визовые формальности и стоимость виз;
- упростить условия пребывания иностранцев в РК;
- развивать инфраструктуру туризма;
- повысить уровень сервиса;
- снизить уровень цен на авиаперевозки;
- организовать частичное государственное финансирование для развития внутреннего и въездного туризма.

Для эффективной рыночной деятельности, ведения целенаправленной конкурентной борьбы турфирмам необходимо проводить маркетинговые исследования. К примеру, крупная зарубежная компания ежегодно проводит своими силами или заказывает проведение сторонними организациями 3-4 маркетинговых исследований. К сожалению не всем карагандинским турфирмам это по карману, так как качественное маркетинговое исследование требует немалых затрат.

Прогнозируем, что при насыщении рынка туристскими фирмами, при создании острой конкуренции, маркетинговые исследования будут восприниматься как необходимый элемент, позволяющей турфирме удержать свои позиции на рынке туристских услуг.

УДК:379.843+338.516(574)

О ПРОБЛЕМАХ ФОРМИРОВАНИЯ АДЕКВАТНОЙ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА

Сайфуллина Ю.М.

к.э.н., ст. преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Одним из главных сегментов в системе формирования адекватной ресурсной базы коммерческих банков является предоставление депозитных услуг. Современные казахстанские банки предлагают различные виды депозитов на различных условиях для различных сегментированных групп клиентов.

Для исследования практики привлечения клиентов посредством технологий обслуживания рассмотрим вначале состояние и развитие депозитного рынка в республике Казахстан за последние годы.

Общая сумма депозитов от юридических и физических лиц (за исключением банков и дочерних организаций специального назна-

чения) по состоянию на 01.12.2011г. составила 6 825,3 млрд. тенге. Сумма вкладов юридических лиц (без учета вкладов дочерних организаций специального назначения) составила 4 574,4 млрд. тенге (67% от общей суммы вкладов). Сумма вкладов физических лиц составила 2 250,9 млрд. тенге (33% от общей суммы вкладов) увеличившись на 313,5 млрд. тенге или на 16,2%. По состоянию на 01.12.2011г., вклады клиентов, номинированные в иностранной валюте, составили 38,5% от совокупных вкладов клиентов (без учета вкладов дочерних организаций специального назначения) или 2 629,7 млрд. тенге.

Таблица 1
Вклады клиентов банков, в т.ч. в иностранной валюте

Наименование показателя	2010 год		2011 год		Прирост, в %	
	Всего	В ин. валюте	Всего	В ин. валюте	Всего	В ин. валюте
Всего вкладов	6003,8	2863,5	6825,3	2629,7	821,5	13,7
Вклады юр. лиц	4066,4	1767,1	4574,4	1664,1	508	12,5
Вклады физ. лиц	1937,4	1096,4	2250,9	956,6	313,5	16,2

Примечание - составлено на основе Статистического бюллетеня Нацбанка РК

Благодаря государственному вмешательству по поддержке экономики в целом депозиты юридических лиц стали основным источником средств, компенсирующих сокращение внешнего финансирования. Согласно опубликованным официальным статистическим данным, существенного сокращения депозитов корпоративных клиентов не произошло даже в банках, допустивших дефолт. Во многом это объясняется тем, что государство в лице ФНБ "Самрук-Казына" разместил в данных банках свои депозиты.

Общий объем депозитов резидентов в банковской системе Республики Казахстан за 2011 год по сравнению с 2010 годом уменьшился на 2,1% до 1856,7 млрд. тенге. Депозиты юридических лиц уменьшились на 5,5% до 1196,6 млрд. тенге, тогда как депозиты физических лиц увеличились на 4,8% до 660,1 млрд. тенге. В декабре 2011 года депозиты в национальной валюте

увеличились незначительно на 0,7% до 1186,7 млрд. тенге, депозиты в иностранной валюте уменьшились на 6,6% до 670,0 млрд. тенге. В результате, удельный вес депозитов в тенге увеличился с 62,2% до 63,9% [16, с.8].

Вклады населения (с учетом нерезидентов) в банках за месяц увеличились на 4,7% до 668,4 млрд. тенге. За декабрь 2011 года в структуре вкладов населения тенговые депозиты выросли на 9,1% до 403,0 млрд. тенге, а депозиты в иностранной валюте сократились на 1,4% до 265,4 млрд. тенге. В результате, удельный вес тенговых депозитов повысился с 57,9% до 60,3%. Динамика ставок по депозитам банков характеризовалась следующими изменениями. В декабре 2011 года средневзвешенная ставка вознаграждения по тенговым срочным депозитам небанковских юридических лиц составила 3,9% (в ноябре 2011 года - 4,0%), а по депозитам физических лиц - 9,8% (9,1%).

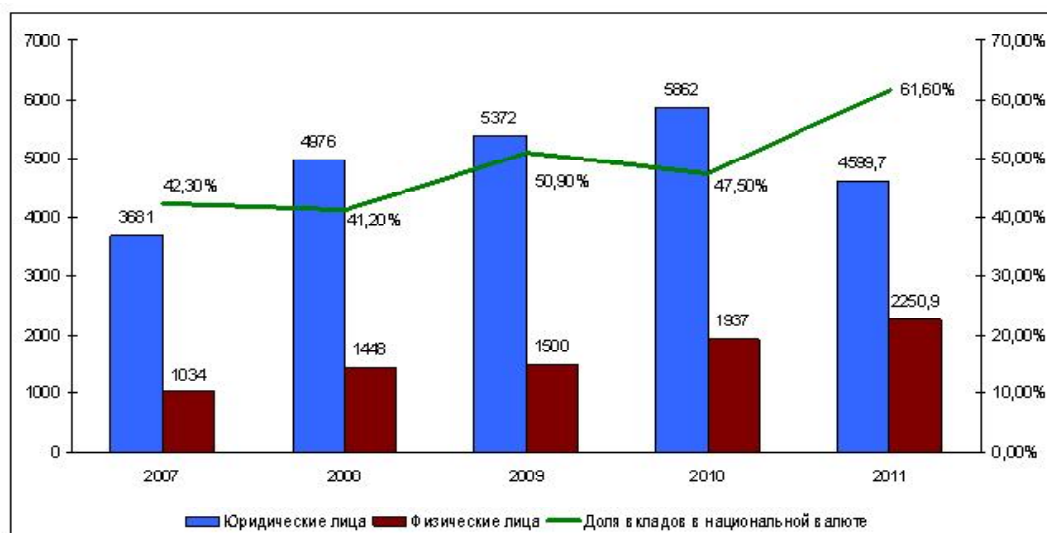


Рисунок 1. Динамика вкладов

Проведение эффективной депозитной политики способствует привлечению ресурсов в банк. Для этого необходимо постоянно проводить анализ деятельности банков в области депозитов.

Несомненно, что значительным положительным аспектом, оказавшим влияние на рост депозитов, стало принятие государством в период кризиса решения об увеличении размера гарантирования по депозитам физических лиц до 5 млн. тенге.

Таким образом, итоги развития депозитного рынка в 2011 году характеризуются высокими темпами роста, снижением уровня долларизации, продолжившимся ростом депозитной базы банков. Эта положительная тенденция депозитного рынка, свидетельствует о преодолении в целом кризисных явлений в экономике и банковском секторе.

В истории банковского дела проблема формирования банковского капитала, его достаточ-

ности и структуры всегда имела важное значение. Со временем менялись не только определения и концепции банковского капитала, но также и взгляды на его роль в деятельности банка.

Является ли капитал банка адекватным или нет, зависит от качества его активов, качества управления, корпоративной стратегии и суммы рисков, которые несет банк. Следовательно, целесообразность определения и регулирования величины капитала банков объективна. Капитал (собственные средства) банка рассматривается как расчетная величина, значение которой используется, с одной стороны, регулирующими органами для осуществления эффективного пруденциального надзора за банками (концепция регулятивного капитала), с другой - самими кредитными организациями для определения и минимизации рисков (концепция экономического капитала).

Применяемый в настоящее время расчет размера собственных средств (капитала) казах-

станских банков максимально приближен к используемому в развитых странах и в значительной степени соответствует рекомендациям Базельского комитета по банковскому надзору.

Решение проблемы увеличения капитализации банков, с одной стороны, и с другой - необходимость очищения казахстанской банковской системы от искусственно созданного капитала не могут быть в полной мере эффективными до тех пор, пока размер собственного капитала будет определяться с помощью учетно-бухгалтерских методов, базирующихся на неполной либо недостоверной информации и не отражающих реальной стоимости активов. Базой для расчета величины капитала, на наш взгляд, должна служить рыночная стоимость, которая представляет собой произведение текущей курсовой стоимости одной акции и числа размещенных акций. Постепенный переход к рыночной оценке капитала может произойти лишь в том случае, если акционеры и инвесторы перестанут считать банки расчетными центрами, не будут вносить средства в уставный капитал в обмен на определенные преференции, а будут рассматривать участие в банковском капитале как альтернативное вложение денежных средств в ликвидный актив.

Потребность в рыночной оценке капитала, а также активов и пассивов кредитных организаций возникает тогда, когда они становятся потенциальными или реальными объектами рыночных процессов и сделок: купли-продажи, ликвидации, приватизации, акционирования, передачи в доверительное управление или аренду имущества кредитной организации, передачи в качестве взноса в уставный капитал предприятия (организации) пакета акций банка.

Необходимость рыночной оценки стоимости капитала банков в Казахстане доказывают следующие аргументы. Первый и наиболее очевидный - это процесс реструктуризации и смены собственников. Очевидно, что новый инвестор или кредитор, которому предлагается обменять долги банка на его акции, захочет знать, сколько этот банк может стоить и есть ли вероятность, что его стоимость может увеличиться с течением времени за счет капитализации денежных потоков, генерируемых банком.

Еще один аргумент, который будет решающим для новых лидеров на рынке банковских услуг: стратегия, направленная на увеличение рыночной стоимости их бизнеса, поможет им сохранить сильные рыночные позиции и привлечь новых клиентов и собственников. И наконец, рыночную стоимость банка можно использовать как индикатор эффективности его руководства. По мере развития финансового рынка эффективность каждого банка и его потенциальный рост будут определяться ростом цены его акций или цены, которую готов заплатить стратегический инвестор для участия в капитале банка.

Поддержание требуемого размера капита-

ла и точная оценка его достаточности предполагают оперативность в деятельности контролирующих органов и действенность принимаемых мер.

Для того чтобы корректирующие действия проводились оперативно, органы регулирования должны осуществлять серьезные санкции при снижении банковского капитала. Стандарты немедленных корректирующих действий должны стать основой регулирования банковского капитала в Казахстане, как и в большинстве экономически развитых стран.

С этой целью в мировой практике применяется деление банковского капитала согласно категориям. Данные категории классификации коммерческих банков, в частности, содержатся в законодательстве США:

- 1) хорошо капитализированный;
- 2) достаточно капитализированный;
- 3) недостаточно капитализированный;
- 4) значительно недостаточно капитализированный;
- 5) критически недостаточно капитализированный.

Эти категории создают основу для оперативных действий и определяют, станет ли банк объектом принудительного регулирования. Банки в двух первых категориях не вызывают проблем с точки зрения надзора, иными словами, не будут подвергаться принудительным действиям. Банки, которые выпадают из двух первых категорий, будут вынуждены осуществить ряд предписаний регулирующих органов.

Для отнесения банка к той или иной категории регулирующие органы должны рассматривать три основные характеристики капитала:

- отношение собственных средств (капитала) к активам, взвешенным по уровню риска;
- отношение основного капитала к активам, взвешенным по уровню риска;
- отношение активов, взвешенных по уровню кредитного риска, к совокупным активам.

Уровень капитала, которым владеет банк, при расчете этих трех характеристик и определяет ту категорию, к которой следует его отнести. В дополнение рассматривается реальное отношение собственного капитала к общим активам для определения того, не находится ли банк в категории "критически недостаточно капитализированных". Хорошо капитализированные и достаточно капитализированные банки должны соответствовать или превышать минимальные процентные значения, представленные в таблице по трем показателям. Для того чтобы считаться недостаточно капитализированным или значительно недостаточно капитализированным банком, его показателям необходимо опуститься ниже процентных значений категории. Критически недостаточно капитализированные банки - те из них, материальные активы которых равны или меньше 2% их общих активов.

Данные категории капитала создают основу для действий регулирующих органов. Каждому уровню капитализации банков должен соответствовать набор мер, незамедлительно применяемых регулируемыми органами. При уменьшении банковского капитала меры ужесточаются.

Хорошо и достаточно капитализированные банки не станут субъектами обязательных действий до тех пор, пока они не перейдут в разряд недостаточно капитализированных. В отношении последних требуется разработка плана восстановления капитала. Деятельность критически недостаточно капитализированных банков приостанавливается до тех пор, пока их состояние не улучшится, особенно это относится к операциям, увеличивающим общий размер рисков. Кроме обязательных мероприятий система немедленных корректирующих действий может включать набор дополнительных мер. К недостаточно капитализированным банкам могут применяться меры в зависимости от сложившейся ситуации. Правомочность перечисленных действий со стороны органа банковского надзора должна быть определена законодательно. Кроме того, территориальные органы банковского надзора должны быть наделены и правами контролировать выполнение планов восстановления капитала у проблемных банков.

Процесс управления капиталом, как и любым другим направлением банковской деятельности, имеет несколько ступеней (этапов), связанных между собой. В упрощенном виде управление капиталом состоит из анализа (диагностики состояния), выработки тактических мероприятий или планирования, реализации данных мероприятий через активный менеджмент и контроль за результатом принятых решений.

Ключевым элементом управления собственным капиталом банка является корпоративная стратегия. Именно она определяет систему критериев оценки капитала и факторов, на него влияющих, а также приоритеты в управлении капиталом и мероприятия активного менеджмента, т. е. инструменты управления капиталом. Поэтому при формулировании корпоративной стратегии банка необходимо особо выделить стратегию управления собственным капиталом и определить ее составляющие.

Конечно, процесс разработки и реализации стратегии банковской деятельности весьма сложен и основан на всестороннем анализе внешней среды и внутренних возможностей банка. Однако общим правилом является то, что стратегия деятельности должна быть ориентирована на достаточно длительный срок и включать стратегические планы по всем направлениям деятельности банка. Иначе говоря, стратегия банковской деятельности включает в себя стратегический план развития кредитного бизнеса, бизнеса по привлечению ресурсов, трастового бизнеса, расчетного бизнеса и иных сфер дея-

тельности банка. Составной частью стратегии банка является описание основных принципов банковского менеджмента, как финансового, так и кадрового. Тактика деятельности должна отражать основные положения стратегического плана, а не вносить в него коррективы. Таким образом, управление тем или иным направлением деятельности банка призвано сохранять целостность банковской стратегии. Ситуация, при которой стратегию приходится менять, должна рассматриваться как форс-мажорное обстоятельство. То же самое касается и процесса управления собственным капиталом банка, который должен быть органичной составной частью реализации стратегии банка. Стратегия банка определяет и его размер, и масштабы его деятельности, что в конечном итоге оказывает существенное влияние на управление собственным капиталом банка.

Однако на выбор и формирование стратегии управления собственным капиталом банка оказывают влияние и иные факторы. Ни один коммерческий банк не существует изолированно от экономической и политической жизни общества. На банк как субъект рыночных отношений оказывает влияние значительное число факторов. Следовательно, при планировании абсолютной величины капитала, на наш взгляд, следует учесть:

- качество и особенности корпоративного управления банка;
- рыночные требования к величине капитала, которые можно определить экспертным путем и путем сравнительного анализа капиталов конкурентов;
- требования Национального Банка Казахстана.

Повышение уровня корпоративного управления позволит банкам решить проблему плохих кредитов и укрепить доверие потенциальных контрагентов (вкладчиков, заемщиков, клиентов по валютным и фондовым операциям). В результате распределение кредитных ресурсов между нефинансовыми компаниями станет более рациональным, что даст возможность экономике страны выйти на траекторию устойчивого роста. От создания надлежащей системы корпоративного управления в банковском секторе выиграют акционеры, вкладчики, руководство банка и органы банковского надзора.

В рамках эффективной системы корпоративного управления распределение обязанностей по управлению рисками должно иметь первостепенное значение. Необходимо четкое разграничение обязанностей между следующими участниками корпоративных отношений: советом директоров, группой менеджеров высшего звена, комитетом совета директоров по аудиту, службой внутреннего контроля и внешним аудитом.

Подводя итоги, следует отметить:

1. При разработке методических рекомендаций по формированию и управлению соб-

ственным капиталом банка необходимо осуществлять ранжирование факторов, влияющих на процесс формирования и управления собственным капиталом в зависимости от макросреды, отраслевого характера микросреды, а также оценивать степень важности данных факторов для банка в определенный момент управления с учетом индивидуальных приоритетов банка и общеэкономической ситуации в стране и регионе.

К факторам макросреды относятся пять основных групп: природные (сезонность деловой активности), политико-правовые (законодательная и правовая база, степень исполняемое закона, политическая ситуация), социокультурные (степень культуры и просвещенности общества, развитие потребностей различных уровней), технологические (степень общего технологического развития страны, наличие развитой банковской инфраструктуры) и экономические (общее состояние экономики, состояние рынков). Они оказывают влияние на всю деятельность банка.

Факторы мезоуровня действуют только внутри банковской отрасли, поэтому их можно назвать отраслевыми. К данной группе относятся: состояние банковской отрасли, степень конкуренции, особенности нормативной базы по банковскому делу, особенности действующей системы надзора за кредитными организациями со стороны государства, система налогообложения данного вида предпринимательской деятельности и наличие системы страхования вкладов (депозитов).

К факторам микросреды, т. е. среды, непосредственно окружающей отдельный коммерческий банк, следует отнести влияние трех рыночных сил на банк: конкурентов, клиентов, контактных групп.

2. Необходимы разработка и внедрение стандартов оперативных корректирующих действий, включающих перечень обязательных и возможных (необязательных) мер, применяемых к банкам при различных уровнях капита-

лизации, которые должны стать основой регулирования банковского капитала в Казахстане. Эти меры позволят улучшить качество формирования собственных средств банка, повысить эффективность управления собственными средствами банка, а также укрепят банковский сектор за счет наиболее оптимальных их сочетаний применительно к конкретному банку. Ключевыми факторами, влияющими на стратегию управления собственным капиталом банка, являются тип конкурентной стратегии банка (ориентированной на снижение издержек, дифференциацию продукта), качество и особенности корпоративного управления (наличие четкого разграничения обязанностей между следующими участниками корпоративных отношений: советом директоров, группой менеджеров высшего звена, комитетом совета директоров по аудиту, службой внутреннего контроля и внешним аудитом, а также разработки политики банка в области соблюдения актов, правил и стандартов корпоративного управления), позволяющие повысить качество управления собственными средствами банка.

3. В целях повышения прозрачности казахстанской банковской системы наряду с международным стандартом расчета величины капитала банка следовало бы производить расчет капитала ряда кредитных организаций по методу рыночной стоимости.

Литература:

1. Годовой отчет Национального Банка РК за 2011 год. www.nationalbank.kz
2. www.rfca.kz
3. Отчет о финансовой стабильности // пресс-релиз Национального банка, декабрь 2011 год
4. Анализ рисков банковского сектора Республики Казахстан // www.standardandpoors.ru



Айнабек Қ.С.

ҚОҒАМДЫҚ ӨНДІРІСТЕГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР

Бұл мақалада экономикалық қатынастар өндіргіш және тұтыну күштерінің субъектілер (адамдар) мен объектілердің (өндіріс құралдары) біріктіруші ортасы тұрғысынан ашылады. Бұған дәлел ретінде жиынтық тауар ұсынғысы мен тауарға деген жиынтық сұраныстың материалдық өндірісте, материалдық емес және рухани өндірісте қалыптасуына байланысты. Материалдық өндіріс, материалдық емес және рухани өндіріс органикалық тұрғыда әлеуметтік бағыттағы рыноктық экономиканы қалыптастырудағы қоғамдық өндірістің өзара байланысты бөліктерін құрайды.

В данной статье экономические отношения раскрываются как объединяющей средой субъектов (людей) и объектов (средств производства) в функционировании производительных и потребительных сил. Результаты развития последних выражают совокупное предложение товаров и совокупный спрос на товары, которые формируются в материальном производстве, нематериальном и духовном производстве. Материальное производство, нематериальное и духовное производство представляются органически взаимосвязанными составными частями общественного производства, предопределяющими условия формирования основ социально ориентированного рыночного механизма.

In this paper, the economic relations are disclosed as a unifying medium entities (humans) and objects (means of production) in the functioning of the productive forces and the consumer. The results of the past have expressed the aggregate supply of goods and the aggregate demand for goods, which are formed in material production, non-material and spiritual production. Material production, non-material and spiritual production seem organically interrelated components of social production, the predetermining conditions of formation of the foundations of socially oriented market mechanism.

Н.А.Минжанов, Г.Н.Ертысбаева

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕДАГОГОВ В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ

Инновациялық педагогикалық қызметтің арнайы зерттеулерінің нәтижелері қаастырылған. Инновациялық қызметтің зерттеу ерекшеліктері, логикалық жүйелілігі және құрылымның байланыстары қарастырылған. Инновациялық қызметтің құрылымы инновацияны қолданумен, өз мәселесін сезіну және мүмкіндіктері және т.б. байланысты бөлініп көрінеді.

The results of special research innovative pedagogical activities. It is shown that especially innovative activities in general, interrelated actions, the logical sequence and structure. Highlighted in the structure of innovation actions related to the spread and use innovation, awareness of their own problems and opportunities, etc.

Давлетбаева Н.Б.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В научной статье рассмотрены теоретические основы стратегического управления инновационным производством в современных условиях на основе использования разнотипных механизмов управления бизнес-процессами. Установлено, что в качестве важного аспекта стратегического управления инновациями выступает возможность преобразования инновации в ключевой фактор роста.

Ғылыми мақалада қазіргі жағдайда әр түрлі үлгілі бизнес-процестерді басқару процесі негізінде инновациялық өндірісті стратегиялық басқарудың теориялық негіздері қарастырылған. Инновацияларды стратегиялық басқарудың маңызды тұжырымы ретінде инновацияларды өсудің шешуші факторына түрлендіру мүмкіндігі тағайындалған.

In this scientific article theoretical foundations of management in production management in current terms are presented. It is based on using various types of management mechanisms in business process. It is concluded here that the main aspect in strategical management in innovations is possibility of transforming innovation into key factor in growth.

Осик Ю.И.
**ИМИТАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКСПАНСИИ
В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Рассмотрена имитация как инструмент экономической экспансии в современных условиях социально-экономического развития. Приведены данные, свидетельствующие об успехах имитационной деятельности фирм и предложено развивать это направление в прикладной науке.

Имитация қазіргі әлеуметтік-экономикалық даму жағдайында экономикалық жаулаудың негізгі құралы ретінде қарастырылған. Фирмалардың имитациялық әрекеттерінің табыстылығын дәлелдейтін мәліметтер келтіріліп, бұл бағытты қолданбалы ғылымда пайдалану ұсынылған.

Imitation is considered as means of economic expansion instrument in modern condition of social economic development. Figures presented, show success of firms that are involved in imitation activity and as a result, it is proposed to be developed in applied science.

Воронина Т.В.
**УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ
СТРАН СНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД ИНТЕГРАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

Усиление социально-экономической дифференциации государств СНГ обуславливает их участие в интеграционных процессах на евразийском пространстве. Автор предпринял попытку проанализировать причины и влияние нарастающей внутренней неоднородности государств на интеграционные перспективы СНГ. Обоснована роль государств Таможенного союза в качестве генераторов интеграционного развития.

Strengthening the socio-economic differentiation of the CIS determines their participation in integration processes in the Eurasian space. The author has attempted to analyze the causes and effects of increasing the internal heterogeneity of perspectives on the integration of the CIS. The role of the states of the Customs Union as generators of integration development.

ТМД елдерінің әлеуметтік-экономикалық дифференциациясының нығаюы олардың еуразиялық кеңістіктегі интеграциялық үдерісін нығайта түсуде. Автор ТМД елдерінің ішкі бертектілігі емес жағдайындағы олардың себептері мен ықпалын талдауға талпыныс жасаған. Кедендік одақты интеграциялық дамудың генераторы ретінде қарастырады.

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА

Мингазова Ю.Р., Омарова М.Т.
**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ
В ПРОЦЕССЕ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ НПФ РК**

Все аспекты развития систем стратегического управления НПФ сопряжены с повышенными рисками. В первую очередь, данные риски обусловлены кризисными явлениями на финансовых рынках, участившимися в последние десятилетия и приобретающими перманентный характер. Подобные обстоятельства приводят к ужесточению конкуренции за свободные средства населения, как между фондами, так и со стороны других финансовых организаций. Это вынуждает НПФ искать пути повышения доходности и надежности своих инвестиций, которые позволяют, с одной стороны, гарантировать законодательно закрепленный принцип сохранности средств будущих пенсионеров, а с другой - создать дополнительные конкурентные преимущества.

All aspects of strategic management systems NPF associated with increased risk. First of all, these risks are due to the crises in financial markets, more frequent in recent decades, and acquiring a permanent character. Such circumstances lead to a tightening of the competition for available funds of the population as between funds, as well as from other financial institutions. This forces the NPF to seek ways to improve the yield and reliability of their investments, which allow, on the one hand, ensure that legislated the principle of conservation of future retirees, and on the other - to create a competitive advantage.

ЖЗҚ стратегиялық басқару жүйесін дамытудың барлық аспектісі жоғары тәуекелмен кездесіп отыр. Бірінші кезекте, осы тәуекелдер қаржы нарықтарында дағдарыс құбылыстарымен шартталған, жиіленген соңғы он жылдықтарда перманенттік сипат алатын. Ұқсас жағдайлар тұрғындардың еркін құралдарын бәсекелестікті қатандатуға алып келеді, қор аралық және де басқа қаржы ұйымдары жағынан. Бұл ЖЗҚ өз инвестициялары кірісін жоғарылату және сенімділік жолдарын іздеуді міндеттейді, бір жағынан болашақ зейнеткерлердің қорларының орнында екенін заңмен бекітілген түрде кепілдеме беруге мүмкіндік береді, ал басқа жағынан - қосымша бәсекелік басымдық береді.

Гельманова З.С., Даулетова А.М.

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА

В статье рассматривается система социального страхования и социального обеспечения как важнейший и необходимый элемент социально-экономических отношений современного Казахстана. Кроме того рассмотрены проблемы трудоустройства, с которыми сталкиваются инвалиды в нашей республике и способы компенсации заработной платы некоторых Западных стран.

Мақалада әлеуметтік сақтандыру және әлеуметтік қамсыздандыру жүйелері заманауи Қазақстандағы әлеуметтік-экономикалық қатынастардың маңызды да қажетті құрама бөлігі ретінде қарастырылады. Сонымен қатар еліміздегі мүгедектердің жұмысқа орналасуда соқтығатын кедергілері мен кейбір Батыс елдердегі жалақыны компенсациялау әдістері қарастырылған.

In article the system of social insurance and social security as the most important and necessary element of the social and economic relations of modern Kazakhstan is considered. Employment problems which disabled people in our republic and ways of compensation of a salary of some Western countries face are besides considered.

Г.К.Абдраимова

ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ

Мақалада экономиканы мемлекеттік реттеудің объективті қажеттілігін анықтайтын факторлардың теоретикалық аспектілерін және экономиканы реттеу мемлекеттің микро- және макроэкономикалық тұрғыда қодданатын іс- әрекетін атап өткен. Мемлекет сыртқы бақылаушы ғана болмай бірнеше бағыт бойынша белсенді шараларды жүзеге асыруға мәжбүр болатындығы туралы жазған.

В статье рассматриваются проблемы государственного регулирования экономики, а также факторы влияющие на объективную необходимость государственного регулирования экономики: теоретические аспекты.

In article problems of state regulation of economy, and also factors influencing objective need of state regulation of economy are considered: theoretical aspects.

Пунтус Е.А., Таравкова Т.Н.

РАБОТНИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАРАГАНДИНСКОГО РЕГИОНА О РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье рассмотрены проблемы, связанные с развитием человеческого капитала на промышленных предприятиях Карагандинской области.

Направление:
Индустриально-инновационное развитие

Мақалада Қарағанды облысының өнеркәсіптік кәсіпорындарында адами капиталының дамуы мен бүгінгі күндегі өзекті мәселелері қарастырылған.

Бағыт:
Индустриялық-инновациялық даму

In article the problems connected with development of the human capital at the industrial enterprises of the Karaganda area are considered.

Direction:
Industrial and innovative development

Насакаева Б.Е., Бальдикова Ш.А.
**СОВРЕМЕННАЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА В СФЕРЕ
ЭКОЛОГИИ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

С 2000 года законодательные рамки в области охраны окружающей среды были упрочены с принятием ряда стратегических программ по экологии и охране окружающей среды. Несмотря на значительные достижения в этом направлении, проблемы несбалансированного развития остаются еще характерными для Казахстана, а вопрос восстановления и сохранения природных систем остается главной задачей. Следовательно, важнейшим направлением государственной экологической политики должно стать институциональное преобразование с целью регулирования взаимодействия государственных органов различных уровней и природопользователей. Определение основных понятий в Кодексе требует доработки, а вторичное законодательство недостаточно разработано.

Since 2000, the legislative framework in the field of environmental protection have been strengthened with the adoption of a number of strategic programs in ecology and environmental protection. Despite significant advances in this direction, the problem of unbalanced development are still characteristic of Kazakhstan, and the question of the restoration and preservation of natural systems remains a major challenge. Consequently, the most important area of state environmental policy should be the institutional transformation in order to regulate the interaction of various levels of government and resource users. Definition of basic concepts in the code needs some work, and secondary legislation is not enough developed.

Юшкевич Е. А.
**РОЛЬ АГРАРНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ**

У статті проаналізовано особливості та визначена роль аграрного реформування в розвитку сільськогосподарських підприємств України. Деталізовано етапи проведення аграрної реформи й обумовлені напрями розвитку сільсько-господарських підприємств.

The article analyzes characteristics and the role of agrarian reform in the development of agricultural enterprises in Ukraine. Detailed steps of the agrarian reform and development trends are caused by agricultural enterprises.

Кадиров Б.К.
**ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫНДА АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ САЛАСЫН
ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ТУРАСЫНДАҒЫ БАҒЫТТАРЫ МЕН КЕЗЕҢДЕРІ**

Ғылыми мақалада Қарағанды облысында ауыл шаруашылық саласын әлеуметтік-экономикалық даму бағыттары мен кезеңдері қарастырылған.

В научной статье рассмотрены направления и этапы социально-экономического развития сельскохозяйственной сферы в Карагандинской области.

In the scientific article the directions and stages of social and economic development of the agricultural sphere in the Karaganda area are considered.

Сихимбаева Д.Р., Абдурахманова З.А., Дуюсова А.Ж.
**РАЗВИТИЕ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В НЕДРОДОБЫВАЮЩИХ
РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА**

Рассматриваются направления повышения эффективности использования природной ренты в недродобывающих регионах Казахстана. Обоснована необходимость дальнейшего совершенствования системы взимания налогов и платежей с целью увеличения рентных доходов и их использования в социально-экономическом развитии республики.

The Directions of increase of efficiency of use of natural resource rent examines in the mineral-raw regions of Kazakhstan. The necessity of further improvement of the system of taxes and payments with the aim of increasing the rent income and their use in socio-economic development of the Republic.

Табиғи рентаның қолдануының тиімділігінің жоғарылатуының бағыттарын Қазақстан өлкелеріндегі қаралады. Республиканың әлеуметтік-экономикалық дамуындағы салықтар және рента табыстарының үлкеюінің мақсаты бар төлемдерінің төлемнің жүйесінің ары қарай әбден жетілдіруі және олардың қолдануының қажеттілігі дәлелденген.

Борбасова З.Н., Улаков С.Н.,
АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО
В КОНТЕКСТЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА

Мақалада Қазақстанның ауыл шаруашылығының негізгі даму мәселелері және олардың шешу жолдары қарастырылған. Мұнда ауыл шаруашылығының көпфункционалды факторына үлкен мән берілген.

В статье рассматриваются основные проблемы агропродовольственного сектора экономики Казахстана и пути их решения в контексте multifunctionality сельского хозяйства.

In this article main problems of the agriculture of Kazakhstan and ways of solving them were reviewed. The main focus of the article was multifunctional characteristic of the agriculture.

ТЕЗИСЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Бокенчин К.К.
РИСКИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Проблема учета и оценки рисков становится неотъемлемым атрибутом при осуществлении инвестиционного проекта. Существует множество механизмов по снижению и нейтрализации рисков. При этом полное принятие риска не дает компании динамично развиваться в современных экономических условиях.

Тәуекелдерді бағалау және есептеу мәселесі тәуекелдерді басқару жүйелерін құру қажеттілігін тудырады. Тәуекелдерді болдырмау шараларына кететін шығындар өздерін ақтауға тиісті, себебі, тәуекелдерді азайтуға бағытталған көптеген механизмдер бар. Олардың қауіпін түсінбеу, тиісті назар аудармай, жоққа шығару компанияның қарқынды дамуына кері әсерін тигізеді.

Problem of the account and estimation becomes brave by the integral attribute at realization of the investment project. There is a set of mechanisms on decrease and neutralization is brave. Thus, complete ignoring of risk does not give the company dynamically to develop in modern economic conditions.

Куттыбай М.Ж.
УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОРПОРАЦИЙ В РЕГИОНЕ

В статье рассмотрены теоретические основы, а также условия и предпосылки функционирования социально-предпринимательских корпораций в Казахстане и в его регионах.

Мақалада Қазақстанда және оның өңірлерінде әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялардың дамуының теориялық негіздері, сонымен бірге жағдайлары мен алғы шарттары қарастырылған.

The paper considers the theoretical basis and the terms and conditions of the functioning of social-entrepreneurial corporations in Kazakhstan and its regions.

Маусымбаева А.Д.
НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
АУДИТА В КАЗАХСТАНЕ

Определена актуальность исследования аудита в рыночной экономике. Рассмотрено нормативно-правовое регулирование аудита в Казахстане. Выявлены и исследованы проблемы развития аудита в Казахстане. Предложены альтернативные инструменты механизма регулирования аудиторской деятельности. Определены перспективы развития аудита в Казахстане.

Нарықтық экономикада аудитті зерттеудің өзектілігі көрсетілді. Қазақстандағы аудитті нормативті - құқықтық реттеу қарастырылды. Аудиттің Қазақстанда дамуы мәселелері анықталып зерттелді. Аудиторлық қызметті реттеу механизмнің баламалы құралдары ұсынылды. Қазақстанда аудиттің даму перспективасы анықталды.

Determined the relevance of research audit in the market economy. The legal regulation of auditing in Kazakhstan is considered. Identified and investigated problems of developing the audit in Kazakhstan. Proposed an alternative mechanism for regulating instruments of audit activity and prospects for development of audit in Kazakhstan.

Мустафина А.Б.
ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ

Экологический учет является важнейшим инструментом реализации концепции устойчивого развития. Экологический учет рассматривается как сегментарная область бухгалтерского учета, то есть представляющая собой научно обоснованную систему сплошного и непрерывного наблюдения. Показатели учета экологического фактора выступают в роли важного, полезного инструмента, позволяющего оценивать степень воздействия на природную среду в результате хозяйственной деятельности человека.

Экологиялық есеп тұрақты даму концепциясын іске асырудың басты құралы болып табылады. Экологиялық есеп бухгалтерлік есептің сегментарлық бөлімшесі ретінде қарастырылады, яғни жаппай және үздіксіз қараудың ғылыми негізделген жүйесі. Экологиялық факторлардың есеп көрсеткіштері адамның шаруашылық қызметі барысында табиғи ортаға әсер ету деңгейін анықтауға мүмкіндік беретін маңызды, қажетті құралдар ролін атқарады.

Ecological accounting is more important instrument of realization of conception device of development. Ecological accounting is considered as segmental area of accounting, which is representing science-based system of continuous and uninterrupted monitoring. Indicators of ecological factors as important, useful instrument allowing evaluate degree of influence on the environment as a result of economic human activity.

Сыздықов С.А.
СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА БАНКОВСКИХ УСЛУГ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Кризисный период экономического развития Республики Казахстан характеризуется сократившимися темпами роста валового внутреннего продукта, прогнозным ухудшением основных макроэкономических показателей, ожидаемым ростом безработицы и сокращением занятости населения. В статье рассматривается банковский сектор Казахстана, несмотря на относительно небольшой период построения рыночной экономики в стране и трансформации экономики, демонстрирует формирование четко сложившихся тенденций, характерных именно для этого сектора рынка. Мировой финансовый кризис, повсеместно обостривший внутренние проблемы в развитии, обозначил новые пути дальнейшего развития сектора услуг коммерческих банков, что и представляет собой актуальность данного исследования.

Crisis During the economic development of Kazakhstan is characterized by reducing the rate of growth of gross domestic product forecast deterioration in key macroeconomic indicators, the expected increase in unemployment and reduced employment. The article deals with the banking sector in Kazakhstan, despite the relatively short period of a market economy in the country and the transformation of the economy, clearly demonstrates the formation of the prevailing trends are typical for this sector of the market. The global financial crisis, everywhere sharpened the internal problems in the development, outlined new ways to further develop the service sector commercial banks, which represents the relevance of this study.

Keywords: satisfaction index, the factors of satisfaction, range of banking services, the participation of foreign banks, debt repayment schedule, the outflow of deposits, the reduction of credit, consumer confidence, the bank's strategy, the quality of banking products.

Қазақстан Республикасының экономикалық дамуының дағдарысты кезі жалпы ішкі продукттің өсуінің қысқартылуы шапшаңдықтарымен, негізгі макроэкономикалық көрсеткіштің болжамның аздыр, жұмыссыздықтың күт- өсуімен және халықтың еңбекпен қамтуының қысқартылуы сипаттайды. Мақалада Қазақстанның банктік секторы қарастырылады, нарықтық экономиканың құрылысының біргелік шағын кезіне ел және экономиканың трансформациясы, ашық бүктетілудің құралымын мінездердің тап қарамастан базардың осы секторы үшін. Дүниежүзілік ішкі мәселелерді дамуда, шиеленістірген финанс дағдарыс коммерциялық банктің қызмет атқаруының секторының одан әрі дамуының жаңа жолдарын белгіледі, не және айтылмыш зерттеген өзектілігін ұсынады.

Бұлақты сөздер: ризалықтың әріпсанының, ризалықтың факторларының, банктік қызмет атқарудың спектрі, шетелдік банктің қатысуы, өтеу кестем қарыз, депозиттың жылыстауының, тұтынушының сенімі, банктің стратегиясы, сапа банктік азық-түлігі.

Шингисов М.М.
**ПРИМЕНЕНИЕ НАСИЛИЯ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ
ПРИЗНАК КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ГРАБЕЖА**

Научная статья раскрывает квалифицирующие специфические признаки при применении насилия для осуществления грабежа.

Ғылыми мақала тонауды жүзеге асыру үшін сапасын анықтайтын ерекше белгілер зорлықтың қолдануында ашады.

The scientific article opens qualifying specific signs at violence application for robbery implementation.

Зейноллина М.Т.
**ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС СУБЪЕКТІЛЕРІНДЕ САЛЫҚ
САЛУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Шағын және орта кәсіпкерлік ел экономикасында басты рөл атқарады. Нақты сектор экономикалық көрсеткіштердің өсуіне тікелей әсер етеді. Шағын кәсіпкерлікті қолдау жұмыс орындарын қамтамасыз етеді, жұмыссыздық азаяды және әлеуметтік жағдайды көтереді. Осы жағдайларды қамтамасыз ету үшін шағын кәсіпкерлік субъектілеріне салық салудың жеңілдетілген тәртібін енгізген. Шағын бизнеске арнаулы салық режимін қолданудың ең басты мақсаты ол шағын кәсіпкерлікті қолдау және дамыту.

Малое и среднее предпринимательство занимает главную роль в экономике страны. Данный сектор на прямую влияет на повышение экономических показателей. Поддержка малого бизнеса обеспечивает рабочие места, понижает уровень безработицы и повышает социальное положение. Что бы обеспечить все это субъектом малого бизнеса введена упрощенная система налогообложения. Главная цель использования для малого бизнеса специального налогового режима это его поддержка и развития.

Small and medium enterprise has an important role in economics of our country. This sector directly influence on increasing of economic indicators. To support of small business provides jobs, reduces a level of unemployment and raises social position. There is an introduction of simplified system of taxation, which is given for providing all that with a subject of small business. The mail goal of use of special tax regime for small enterprise is its support and development.

Қуаныштаева А.Е.
**ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК
РЕТТЕУДЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Мақалада туристік қызметтер нарығын мемлекеттік реттеудегі негізгі мақсаттары, моделдері, мемлекеттік реттеу әдістері, туристік саясаттың бағыттары қарастырылған.

В статье рассмотрено государственное регулирование рынка туристских услуг, определены основные цели, модели и методы государственного регулирования и выявлены основные направления туристической политики.

In article state regulation of the market of tourist services is considered, main objectives are defined, models and methods of state regulation and are revealed the basic directions of a tourist policy.

Чынарова Г.Т.
**ГУДВИЛЛ ҰҒЫМЫНЫҢ ПАЙДА БОЛУЫ МЕН ЭКОНОМИКАЛЫҚ
МАҒЫНАСЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ {ХКЕС} БОЙЫНША ТАЛУ МЕН
ҚҰНСЫЗДАНУЫ БОЙЫНША МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Гудвилл ұғымының қазіргі таңдағы экономикалық мағынасына түсінік берілді. Оның түрлері анықталды. Гудвиллді халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес тану және есептеу мәселелері қарастырылды. Сонымен қатар, гудвиллдың құнсыздануы мәселесі ашылды.

Дано определение понятию гудвилл на сегодняшний день. Определены его виды. Рассмотрены вопросы признания и расчета гудвила в соответствии международным стандартам финансовой отчетности. Также раскрыты вопросы обесценения гудвила.

Given the modern definition of the idea "goodwill" term. Determined his appearances. Considered the questions of acknowledgement and calculation goodwill in conformity with international financial reporting standards. Questions of depreciation of goodwill are also opened.

Флек А.А.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ТУРИСТСКИЕ УСЛУГИ В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Для развития туризма необходимо знать, какие услуги пользуются наибольшим спросом у потребителей. Исходя из этого, туроператоры в дальнейшем формируют свои предложения. В статье проводится анализ спроса и предложения на туристские услуги в Карагандинском регионе. В качестве методики для изучения спроса автором предлагается применение маркетингового инструментария в форме проведения почтового анкетирования. Результаты исследования могут быть использованы туроператорами при разработке новых туристских продуктов.

Туризмді дамыту үшін тұтынушылардың қандай қызметтерге сұраныс туындайтын айқындауы тиіс. Осыдан туроператорлар алдағы уақытта ұсыныстарын қарастыруда. Мақалада Қарағанды аймағындағы туристік қызметтерге сұраныстар мен ұсыныстарға талдаулар жүргізілді. Сұранысты айқындау үшін автор пошталық анкеталау формасында маркетингтік құралдар қолданылған. Зерттеу нәтижелерін туроператорлар жаңа туристік өнімдерді құрастыру барысында қолдануға болады.

For development of tourism it is necessary to know, what services use the greatest demand at consumers. Proceeding from it, tour operators form further the offers. In article the supply and demand analysis on tourist services in the Karaganda region is carried out. As a technique for demand studying by the author use of marketing tools in the form of carrying out post questioning is offered. Results of research can be used by tour operators when developing new tourist products.

Сайфуллина Ю.М.

О ПРОБЛЕМАХ ФОРМИРОВАНИЯ АДЕКВАТНОЙ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА

В статье рассмотрено решение проблем зависимости формирования адекватной ресурсной базы коммерческих банков от качества активов, качества управления, корпоративной стратегии и суммы рисков банка.

Мақалада коммерциялық банкетрдің баламалық ресурстық базасы қалыптасуының активтер сапасынан басқру сапасынан, корпоративтік стратегиясы мен банк тәуекелдері сомасынан тәуелділік мәселелерінің шешілуі қарастырылған.

In article it considered decision of problems of dependence of formation adequate resources base of commercial banks on quality of assets, quality management, corporative strategy and sum of banks risks.

№ 2 (24)

**ҚЭУ ЖАРШЫСЫ: ЭКОНОМИКА, ФИЛОСОФИЯ,
ПЕДАГОГИКА, ЮРИСПРУДЕНЦИЯ
ЖУРНАЛЫ**

**ЖУРНАЛ
ВЕСТНИК КЭУ: ЭКОНОМИКА, ФИЛОСОФИЯ,
ПЕДАГОГИКА, ЮРИСПРУДЕНЦИЯ**

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	20.05.12	Подписано к печати
Пішімі	60x84/4	Формат
Көлемі, ес.б.т.	16,2	Объем, п.л.
Таралымы	100	Тираж
Тапсырыс	№1048	Заказ
Келісімді баға		Цена договорная

Редакцияның мекен-жайы - Адрес редакции
100009, г. Караганды, ул. Академическая, 9.

Отпечатано в типографии Карагандинского экономического университета

