

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ
МИНИСТРЛІГІ МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН REPUBLIC OF KAZAKHSTAN MINISTRY
OF EDUCATION AND SCIENCE**

**Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли
Kazakh University of Economics, Finance and International Trade**



«ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ»

III халықаларық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары

2018 жылы 24 сәуір

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

24 апреля 2018 года

Материалы III международной научно-практической конференции

“ACTUAL ISSUES OF ECONOMIC SCIENCE”

24-th of April, 2018

Materials of the III international scientific-practical conference

Астана – 2018

УДК 378 (063)
ББК 74.00
Қ 22

Под редакцией:

*Академика Международной академии наук высшей школы,
д.п.н., профессора математики С.А. Абдыманапова*

Редакционная коллегия:

*Әмірбекұлы Е., д.э.н., профессор,
Бактымбет А.С., к.э.н., и.о. профессора,
Айдарханова Б.Б., к.э.н., старший преподаватель
Керимбек А.К., магистр экономических наук*

Қ22 Экономикалық ғылымның өзекті мәселелері // Актуальные вопросы экономических наук. - Астана: Мастер По ЖШС, 2018. – 392 б. – қазақша, орысша, ағылшынша.

ISBN

The materials of the scientific-practical conference “Actual questions of economic sciences” published papers in which actual problems of economic sciences are being considered; Modern integration processes; Economy, organization and management of enterprises, industries, complexes; Social responsibility of business.

Conference materials can be used in educational and scientific-practical activities of universities.

В материалах научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук» опубликованы работы, в которых рассматриваются актуальные проблемы экономических наук; современные интеграционные процессы; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; социальная ответственность бизнеса.

Материалы конференции могут быть использованы в учебной и научно-практической деятельности вузов.

Конференция материалдары автордың түпнұсқасы негізінде басылып шығарылған

Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов

УДК 378 (063)
ББК 74.00

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

**ректора Казахского университета экономики, финансов и международной торговли
академика МАН ВШ, д.п.н., профессора математики С.А.АБДЫМАНАПОВА**

Участникам 3-ой Международной научно-практической on-line конференции «Актуальные вопросы экономических наук»

Дорогие участники 3-ой Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук». Поздравляю вас с открытием III Международной научно-практической on-line конференции «Актуальные вопросы экономических наук».

Современное развитие общества в условиях глобализации экономики порождает новые вызовы в развитии международных производственных процессов, как стремительное развитие цифрового общества, смена технологической парадигмы, снижение преимуществ сырьевой модели экономики – все это требует поиска новых подходов в решении актуальных вопросов экономических наук.

В своем Послании народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» от 10 января 2018 года, Глава государства Н.А. Назарбаев отметил, что мир вступает в эпоху четвертой промышленной революции, эру глубоких и стремительных изменений: технологических, экономических и социальных.

В связи с этим, в соответствии с глобальными изменениями тенденций в мировой экономике в Казахстане были приняты и реализуются различные государственные стратегии и программы. В частности, принята Стратегия развития «Казахстан-2050», в которой поставлена цель войти в тридцатку самых развитых стран мира, реализуется «План нации – 100 конкретных шагов», в 2017 году запущена Третья модернизация Казахстана, разработан комплексный Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года, принята комплексная программа «Цифровой Казахстан», успешно реализуется Программа индустриализации и другие государственные и отраслевые программы.

Важнейшим компонентом глубоких трансформационных процессов в экономике является - система образования, которая связана с процессом реализации распространения знаний.

Роль образования и его миссия многогранны и ответственны. Высокая миссия образования воплощается в процессах обучения, воспитания и развития человека. Среди социальных институтов общества образование занимает одну из ведущих позиций в современном обществе, определяя темпы экономического, научно-технического, политического и социального прогресса на основе обеспечения качественного уровня образования. В экономическом аспекте оно развивает человеческий потенциал в процессе производства или «человеческий капитал», обеспечивающий экономический прогресс.

Превратившись в локомотив экономической, индустриальной, технологической и общественной модернизации общества и государства, система образования на современном этапе решает широкий спектр базовых задач, среди которых необходимо отметить процесс обмена знаниями и научными достижениями в процессе проведения различных международных научно-практических конференций.

Проводимая нами международная конференция является важной площадкой диалога по рассмотрению одной из важнейших проблем современности и актуальных вопросов экономических наук.

Наша 3-я Международная научно-практическая on-line конференция затрагивает многие актуальные вопросы экономики в рамках решения задач в сфере реального и финансового секторов, учета и аудита, менеджмента, маркетинга, а также социального развития и информационных технологий.

Основными научно-практическими направлениями, рассматриваемыми на данной конференции, являются:

- Приоритеты социально-экономического развития: теория и практика
- Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами
- Государственно-частное партнерство и социальная ответственность бизнеса
- Развитие банковского бизнеса и финансового сектора
- Современные тенденции развития менеджмента
- Совершенствование учета, аудита и анализа
- Актуальные проблемы в сфере маркетинга и права
- Современные информационные технологии
- Основные аспекты развития социальной работы в Казахстане

Наша конференция проходит на международной виртуальной площадке G-Global, при Астанинском экономическом форуме, созданной Ассоциацией «Евразийский экономический клуб ученых». Идею создания G-GLOBAL предложил Президент Республики Казахстан Назарбаев Нурсултан Абишевич. Инфо-коммуникативная платформа G-GLOBAL была создана для эффективного поиска решений глобальных экономических проблем. Главный смысл G-GLOBAL заключается в консолидации усилий мирового сообщества по осмыслению глобальных задач цивилизации и созиданию в области действенных решений для прогрессивного развития мировой экономики.

Таким образом, используя инфо-коммуникативные возможности платформы G-GLOBAL в рамках проводимой нами on-line конференции возможен успешный диалог между участниками конференции из разных стран, различных организаций высшего образования Казахстана и ближнего зарубежья, для эффективного решения различных актуальных проблем современной экономической науки. Сегодня миру нужны новая глобальная финансово-экономическая система, нахождение новых точек экономического роста и эффективные решения современных вопросов науки и практики.

Главная цель проведения конференции заключается в обмене передовым опытом и знаниями в сфере решения актуальных вопросов экономических наук. Надеюсь, что полученные результаты будут полезны всем участникам, а предложенные рекомендации найдут своё применение в практической деятельности.

В завершении разрешите поблагодарить вас за участие и пожелать всем участникам международной научно-практической on-line конференции плодотворной работы и успехов в реализации выработанных современных и актуальных научных знаний, которые позволят найти оптимальные пути успешного экономического развития Республики Казахстан и должны стать одним из главных факторов ее дальнейшего экономического роста.



КАЗАХСТАНСКИЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ИНДУСТРИАЛЬНО- ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье проводится анализ создания и функционирования региональных социально-предпринимательских корпораций как формы государственно-частного партнерства в индустриально-инновационном развитии.

Ключевые слова: индустриально-инновационное развитие; регион; государственно-частное партнерство.

На современном этапе существенным потенциалом для привлечения частных инвестиций и обеспечения устойчивого индустриально-инновационного развития территорий располагает механизм государственно-частного партнерства (далее - ГЧП), который является одним из популярных инструментов при реализации проектов в традиционных сферах ответственности государства. С одной стороны, механизм ГЧП открывает новые ниши для приложения наработанных возможностей, обеспечивает доступ к новым источникам доходов и баланс рисков для бизнеса, с другой - создает условия для использования ресурсного и интеллектуального потенциала частного сектора в интересах государства. Общество, в свою очередь, получает «бонус» в форме ускоренного инфраструктурного развития для активизации инновационной деятельности в регионе. Это особенно актуально в посткризисный период развития, поскольку именно такое партнерство бизнеса и власти во многих развитых странах стало прочной базой для модернизации экономики.

Сегодня в Казахстане практически завершен подготовительный этап развития ГЧП и имеется основа для его внедрения. В частности, разработана законодательная база по вопросам концессии, работает Казахстанский центр государственно-частного партнерства как специализированная организация по вопросам концессии, осуществляется подготовка и реализация концессионных проектов. Наибольшее распространение д получило ГЧП в инфраструктуре и энергетике.

В Казахстане на региональном уровне задача консолидации государственного и частного секторов была возложена на социально-

предпринимательские корпорации (далее - СПК), чья деятельность направлена на решение организационных и финансовых проблем, препятствующих социально-экономическому развитию регионов на инновационной основе, таких как:

- затрудненный доступ субъектов предпринимательства к инвестициям государственных институтов развития;
- недостаточный уровень управленческих навыков ведения инновационной и инвестиционной деятельности как у частных предпринимателей, так и у органов местного государственного управления;
- потребность в координации между органами местного государственного управления и инициаторами инновационных бизнес-проектов;
- неэффективность стимулов для активизации инновационной деятельности предпринимательских структур в регионе.

Первый опыт создания СПК в Казахстане был реализован в 2006 г. в Карагандинской области (СПК «Сарыарка»), после чего согласно стратегиям территориального развития были организованы еще шесть СПК. На сегодняшний день в Казахстане функционируют 16 региональных СПК [1].

Модель функционирования СПК рассчитана на реинвестирование в социальные, экономические и культурные проекты региона той прибыли, которая была получена за счет реализации высокотехнологичных инвестиционных проектов с привлечением финансовых средств государства и частных инвесторов, а также на восстановление рентабельности действующих производств в регионе [2; 3].

По оценкам экспертов и аналитиков, а также представителей контрольных органов, управление активами в СПК осуществляется неэффективно, нормативно-правовая база деятельности находится в зачаточном состоянии, в вопросах развития отсутствуют единая стратегия и системность. Это сказывается на результативности деятельности. Так, по данным Счетного комитета за первые три года функционирования СПК в Казахстане реализован всего 21 инвестиционный проект, из них 16 - СПК «Сарыарка». При этом общая сумма выявленных финансовых нарушений составила 6,3 млрд тенге [4].

Как показывает практика, существует несколько системных причин неэффективности деятельности СПК, сдерживающих их развитие:

1) отсутствие четкого видения и противоречивость задач и направлений деятельности СПК - от реабилитации нерентабельных государственных активов и активизации инновационной деятельности в регионах до выполнения функций представителя социально ответственного бизнес-игрока от государства;

2) отсутствие законодательной базы функционирования СПК. Концепция создания региональных СПК пересматривалась трижды [2; 5; 6] и на сегодняшний день утратила легитимность; отсутствует закон об СПК, не

регламентирован механизм распределения прибыли СПК и ее дальнейшего инвестирования в социальные проекты и т. д.;

3) отсутствие стратегического и среднесрочного планирования деятельности СПК, что не позволяет реализовать долгосрочные инновационные проекты в индустриальных отраслях экономики регионов;

4) отсутствие системы оценки эффективности деятельности и ответственности за достижение результатов деятельности СПК в связи с частой сменой органов управления. В 2008 г. органом государственного управления СПК было Министерство индустрии и новых технологий, в 2009 г. куратором СПК стал Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», а с 2011 г. СПК переданы в управление местным исполнительным органам власти. Новый этап развития государственно-частного партнерства в Казахстане связан с принятием постановления Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2010 г. № 266 «О вопросах социально-предпринимательских корпораций» [7]: в целях точечной реализации индустриально-инновационной политики государства на региональном уровне принято решение о передаче государственных пакетов акций, действующих СПК равными долями в коммунальную собственность соответствующих административно-территориальных единиц. Рациональность и актуальность передачи полномочий СПК на региональный уровень обусловлены разграничением политических и хозяйственных полномочий, а также реализацией механизмов форсированного индустриально-инновационного развития территорий [8; 9]. Это позволит обеспечить региональную актуальность проектов и оперативный контроль полноты их реализации, а также решить на качественно новом уровне вопросы ответственности за результативность и эффективность реализации инвестиционных проектов.

Новый этап развития сфокусировал деятельность СПК «Сарыарка» в Карагандинской области на двух целевых направлениях [10]:

1) формирование в рамках СПК и его структурных подразделений ключевых инфраструктурных элементов стимулирования инвестиционной и инновационной активности в регионе;

2) формирование на базе СПК «организации-проводника» инвестиций и инновационных технологий в регион, способного формировать инвестиционные и технологические альянсы с иностранными партнерами для реализации проектов диверсификации региональной экономики.

В соответствии с данными целевыми направлениями необходимо решение следующих задач:

1) пересмотр и коррекция существующих целей, задач и направлений инвестиционно-инновационной деятельности в рамках реализации региональных проектов государственной «Программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан»;

2) формирование совокупности инструментов и механизмов, обеспечивающих развитие конкурентоспособных, ориентированных на

экспорт производств на основе ГЧП с учетом сложившейся экономической структуры и экспортной специализации соответствующего региона, что потребует консолидации государственных активов и предпринимательской инициативы на базе СПК;

3) принятие рядом местных исполнительных органов формы акционерного общества и оказание ими поддержки региональной администрации в реализации программы индустриализации, реализуемой Министерством индустрии и торговли Республики Казахстан;

4) формирование эффективной системы отбора, сопровождения, реализации и оценки инвестиционных проектов. При этом акцент должен быть сделан на построении и формализации эффективных бизнес-технологических цепочек взаимодействия с инвесторами через оптимизацию структуры как самой организации, так и применяемого ею проектного управления. Критерием отбора проектов для реализации СПК помимо экономической эффективности (прибыльности, рентабельности, ликвидности и др.) должна быть его стратегическая значимость для региона;

5) активное участие СПК в формировании и совершенствовании региональной индустриально-инновационной инфраструктуры. Роль СПК в повышении инвестиционной активности видится в становлении компании как «первого адреса обращения» и «единого консультанта» в регионе для инвесторов;

6) разработка механизмов развития основных элементов инвестиционно-инновационной инфраструктуры региона (технопарк и индустриальный парк) и включение в эту систему вузов и НИИ, «бизнес-ангелов», «эндаументов» и др.;

7) разработка системы комплексного взаимодействия инфраструктурных организаций СПК с остальными участниками инвестиционно-инновационной деятельности в регионе с целью их активизации;

8) организация мониторинга спроса на инновационные технологии со стороны хозяйствующих субъектов региона, сотрудничество с технопарком, учебными заведениями и исследовательскими институтами;

9) максимальное соблюдение интересов экономики региона и внедрение ресурсосберегающих технологий при реализации проектов по недропользованию. Это обусловлено специализацией Карагандинского региона как индустриального центра горнодобывающей промышленности Казахстана. Для привлечения инвестиций в сферу недропользования проработаны и внедрены механизмы акционирования предприятий, реализующих добычные проекты, и их дальнейшего вывода на фондовый рынок;

10) создание эффективной системы корпоративного управления, в том числе формирование прозрачной системы мониторинга дочерних и зависимых предприятий, повышение рыночной капитализации вверенных в управление активов через использование инструментов рынка ценных бумаг,

а также оптимизация расходной части предприятий СПК путем вывода не свойственных им функций на аутсорсинг;

11) активное участие СПК в решении социальных и экологических проблем регионального развития.

Сегодня экономика и государство находятся в поиске оптимального соотношения государственного регулирования и сохранения стимулов либерального развития рынка. В этой связи казахстанский опыт государственно-частного партнерства в сфере инновационного развития может быть интересен муниципалитетам и регионам России, как с точки зрения создания инструментов, доказавших свою эффективность, так и в части анализа практического опыта, не подтвердившего свою успешность.

Список литературы:

1. Газалиев А. А. Развитие механизмов государственно-частного партнерства в регионе на базе социально-предпринимательских корпораций // Вестник КЭУ: экономика, философия, педагогика, юриспруденция. 2011. № 3 (22).
2. О Концепции создания региональных социально-предпринимательских корпораций: постановление Правительства Республики Казахстан от 31 мая 2006 г. № 483.
3. О создании Специализированного совета по вопросам региональных социально-предпринимательских корпораций при Правительстве Республики Казахстан: постановление Правительства Республики Казахстан от 23 ноября 2006 г. № 1114.
4. О проекте Закона Республики Казахстан «О социально-предпринимательских корпорациях»: постановление Правительства Республики Казахстан от 30 июня 2008 г. № 660.
5. Калабин В. СПК расставили по местам // Эксперт Казахстан. 2010. № 6. Режим доступа: <http://expert.ru/kazakhstan/2010/06/spk>.
6. О вопросах социально-предпринимательских корпораций: постановление Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2010 г. № 266.
7. Об одобрении Концепции развития социально-предпринимательских корпораций: постановление Правительства Республики Казахстан от 31 октября 2012 г. № 1382.
8. Обзор инновационного развития РК. Изд. ООН 2012. Режим доступа: www.un.org/ru/publications/pdfs/innovative_development_survey_kazakhstan_rus.pdf.
9. Социально-предпринимательские корпорации в Республике Казахстан. Режим доступа: www.vneshmarket.ru/content/document_r_491867E4-DDCD-4991-B1F1-6382854B32BB.html.
10. Официальный сайт АО «НК СПК «Сарыарка». Режим доступа: www.spk-saryarka.kz/. 6 (56) 2014



ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические основы разработки стратегии организации. Описаны основные понятия разработки стратегии развития организации. Рассмотрены разновидности стратегий

Ключевые слова: прогноз, планирование, прогнозирование, ресурсы предприятия.

Под прогнозом понимается научно обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных путях и сроках его осуществления. Процесс разработки прогнозов называется прогнозированием.

Время перемен усиливает потребность определить будущее, предвидеть, как и когда страна выйдет из кризиса, какие тенденции возобладают, каковы будут результаты социальных, политических и экономических перемен и что конкретно они принесут каждому человеку. Потребность в прогнозах испытывают руководители и работники управленческих органов всех уровней: местных, региональных, отраслевых, федеральных, так как ошибки в управлении, в проектах, программах, выборе стратегии проистекают из неумения предвидеть тенденции и последствия принимаемых решений. Прогнозы нужны политическим лидерам для обоснования своих предвыборных платформ, партийных программ, тактики социально-политических действий, определения возможностей оплатить выданные векселя, победить на выборах или потерпеть фиаско. В них нуждаются предприниматели и менеджеры - без краткосрочных и долгосрочных прогнозов политической и экономической конъюнктуры невозможно выработать эффективную систему действий.

Типология прогнозов может строиться по различным основаниям в зависимости от целей, объектов, проблем, периода упреждения, характера и т.д.

Основополагающим является проблемно-целевой критерий: для чего разрабатывается прогноз? Соответственно различают два типа прогнозов: поисковые (изыскательские, трендовые, генетические) и нормативные (целевые, регулятивные).

Поисковый прогноз отвечает на вопрос: что вероятнее всего произойдет при условии сохранения тенденций развития объекта. Нормативный прогноз представляет собой определение путей и сроков достижения желаемых состояний объекта или явления, принимаемых в качестве цели, и отвечает на вопрос: какими путями достичь желаемого. Поисковый прогноз строится на определенной шкале (поле) возможностей, на которой затем устанавливается степень вероятности прогнозируемого состояния объекта. При нормативном прогнозировании происходит такое же распределение вероятностей, но уже в обратном порядке: от заданного состояния к наблюдаемым тенденциям. Нормативный прогноз есть вероятностное описание альтернативных путей достижения желаемых состояний объекта, включающее разработку мероприятий по реализации этих состояний. По объекту прогнозы делятся на:

- социальные - определяющие будущие изменения в человеке, его потребностях, интересах, социальном статусе, здоровье, образовании; в отношениях между социальными группами, слоями; определяют будущее состояние социальной сферы; стабильное, нестабильное;
- экономические используются для предвидения общего состояния экономики, отрасли, предприятия, изменений в структуре воспроизводства, в рынках труда, спросе на профессии, в управлении;
- политические - определяющие изменения в расстановке политических сил, в отношениях социальных групп к партиям и лидерам, в политических ориентациях; политические прогнозы используются для прогнозирования результатов выборов и других политических событий;
- научно-технические - определяющие динамику производительных сил, открытия и изобретения, смену поколений и моделей техники, изменение технологий;
- экологические, позволяющие предвидеть динамику природных процессов, катастроф, их последствия, направления деятельности по охране окружающей среды и воспроизводству природных ресурсов и другие.

Прогнозы могут иметь разное время упреждения - от краткосрочных (например, суточные, связанные с колебаниями акций) до долгосрочных (на десятки) и сверхдолгосрочные. Первые носят более детализированный характер. Чем дальше горизонт упреждения прогноза, тем большее значение имеют теоретические исследования и длительность ретроспективы (времени основания) прогноза.

Неодинаков и характер прогноза. Он может определять какую-то одну характеристику объекта (показатель) или носить комплексный характер для предприятия, города, региона, страны.

В экономической науке даются различные определения понятий "прогноз" и "прогнозирование", предлагаются различные варианты классификации методов прогнозирования. Так С. Вишнев, понимает под прогнозом "... объективно научно обоснованное суждение, направленное на уменьшение неопределенности будущего и имеющее целью выбор наиболее

рациональных практических решений". По мнению Э. Янча: "Прогноз - вероятностное утверждение о будущем с относительно высокой степенью достоверности". Мотышина М.С. определяет прогноз как "... вероятностное научно обоснованное суждение о перспективах возможного состояния того или иного явления в будущем и (или) об альтернативных путях и сроках их осуществления".

Как и планирование, прогнозирование - это род предвидения, поскольку имеет дело с получением информации о будущем. Вместе с тем между планированием и прогнозированием существуют серьезные различия.

Предсказание, к которому относится прогнозирование, предполагает описание возможных или желательных аспектов, состояний, решений, проблем будущего. Помимо формального, основанного на научных методах прогнозирования к предсказанию относятся предчувствие и предугадывание. Предчувствие - это описание будущего на основе эрудиции, работы подсознания. Предугадывание использует житейский опыт и знание обстоятельств.

В широком плане, как научное прогнозирование, так и предчувствие, и предугадывание входят в понятие "прогнозирование деятельности фирмы".

Предуказание, включающее в себя планирование и его элементы - целеполагание, программирование, проектирование, основано на принятии решения о проблемах, выявленных на стадии предсказания, на учете всех критических аспектов будущего.

Прогноз - это результат процесса прогнозирования, выраженный в словесной, математической, графической или другой форме суждения о возможном состоянии фирмы и ее среды в будущий период времени.

В широком смысле слова финансовое прогнозирование заключается в изучении возможного финансового положения предприятия в будущем, разработке основных направлений стратегии в области финансов для обеспечения необходимой устойчивости предприятия при финансировании определенных расходов. Такой прогноз имеет значение прежде всего для самого предприятия, поскольку постоянными задачами при продолжающейся деятельности остается привлечение капитала и предупреждение банкротства. В условиях цивилизованного рынка конкуренция побуждает увеличивать объем продаж, снижать издержки, обеспечивать качество продукции, диверсифицировать производственную деятельность, что требует постоянного притока капитала и финансовой устойчивости.

Наряду с этим понятие прогноза употребляется применительно к расчетам, необходимым для составления финансовых планов, например, прогноз объема реализации продукции, прогноз величины затрат и т.п. Это придает расчетам определенную гибкость, позволяет вносить коррективы в зависимости от изменившихся обстоятельств.

Прогноз перспектив финансового состояния предприятия имеет значение и для внешних пользователей экономической информации. В их число входят банки, которые в процессе кредитования обеспечивают

финансовыми ресурсами предприятие - ссудозаемщика, заинтересованы в своевременном погашении кредита, имеют доступ к текущей финансовой отчетности клиентов и возможности для анализа и прогнозирования. По опыту западных стран можно сказать, что в банках проводится значительная работа по прогнозированию банкротства предприятий. Примером финансового прогноза может служить также оценка финансового состояния предприятия по критериям для определения неудовлетворительной структуры баланса, разработанным в целях реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий. В соответствии с результатами оценки финансового состояния предприятие может быть признано неплатежеспособным, могут быть сделаны выводы о реальной возможности у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность, о реальной возможности предприятия утратить платежеспособность, если в ближайшее время им не будут выполнены обязательства перед кредиторами.

Формы финансовых прогнозов:

Перспективный финансовый план - формируется на основе среднесрочного прогноза социально-экономического развития. Перспективный финансовый план государства: разрабатывается на плановый период и законодательно не утверждается. Плановый период - очередной год, т.е. год, следующий за текущим, на который осуществляется разработка проекта Федерального Бюджета и последующие два года.

Баланс финансовых ресурсов - свод доходов и расходов консолидированного бюджета, внебюджетных фондов, прибыли и амортизационных отчислений хозяйственных субъектов. Баланс финансовых ресурсов составляется на основе отчетного баланса финансовых ресурсов за предыдущий год в соответствии с прогнозом социально-экономического развития соответствующей территории и является основой для составления проектов бюджета.

Финансовое прогнозирование создает основу для годового и перспективного финансового планирования на тот период, который можно считать подходящим для достоверного плана. В западной практике -- это обычно 3-5 лет.

По своему составу прогнозирование шире планирования, так как включает не только показатели деятельности фирмы, но и разнообразные данные о ее внешней среде.

Список литературы:

1. Артеменко В.Г. и др. Финансовый анализ: учебное пособие – М: Дис. МТАЭиУ, 2012, 289 с.
2. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. Пособие М: фин. и стат., 2013-298 с.
3. Майданчик Б.И., Грязнова А. Г. "Методы экономического анализа и обоснования хозяйственных решений". - М.: "Финансы и статистика", 2012 г.

4. Майданчик Б.И., Грязнова А. Г. "Методы экономического анализа и обоснования хозяйственных решений". - М.: "Финансы и статистика", 2015 г.



УДК 338.984

Айтмухаметкызы А.

Специальность «Экономика»,

1 курс, группа 102/1

к.э.н., ст. преподаватель

Айдарханова Б.Б.

СУЩНОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Эффективная деятельность предприятий и фирм в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от того, насколько достоверно они предвидят дальнюю и ближнюю перспективу своего развития, то есть от прогнозирования.

Прогнозирование деятельности предприятий и фирм – это оценка перспектив их развития на основе анализа конъюнктуры рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период. Результаты прогнозирования деятельности предприятий и фирм учитываются в программах предприятий по маркетингу, при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения товаров.

Вопрос о сущности и необходимости планирования и прогнозирования в различные этапы развития общества рассматривался в экономической науке. В настоящее время вопрос планирования является особенно актуальным для стран с переходной экономикой, поскольку в условиях реформирования экономики значительная часть экономистов стали отрицать не только науку планирования, но и его практику как структурный элемент системы управления и регулирования. Вместе с тем, даже ряд зарубежных экономистов проделали путь от полного отрицания науки планирования, способной обеспечить обоснованное принятие политических решений и концепций развития экономики и требующей взаимодействия значительного числа научных дисциплин, до принятия и использования на практике отдельных форм и элементов планирования не только на микроуровне, но и на макроуровне национальной экономики в условиях социально ориентированного рыночного хозяйства.

За рубежом постоянно продолжаются дискуссии о необходимой степени и масштабах участия государства в регулировании хозяйственных процессов. Ни один из участников дискуссии не отвергает хозяйственное планирование

как таковое, наоборот, в центре обсуждаемых концепций, как раз стоит проблема правильного экономического планирования. Сторонники либеральной рыночной модели скептически относятся только к идее тотального планирования государством современного общественного хозяйства. Необходимость же плановой деятельности в экономике никогда не отрицалась ни одним сторонником рыночного хозяйства [3, 270].

О необходимости планирования говорил экономист классик Я.Тинберген, который считал, что важнейшими условиями, обеспечивающими быстрое устойчивое развитие государства, является косвенное государственное вмешательство, основанное на традиционных рыночных механизмах саморегуляции, но при осознании объективной необходимости элементов планирования [7, 9]. В.В.Леонтьев, профессор Гарвардского университета, лауреат Нобелевской премии за разработку принципов прогнозирования и программирования рыночной экономики, записан на западе в «Апостолы планирования». Он часто использует сравнение экономики с кораблем: «частная инициатива, как ветер в парус, сообщает экономике свой импульс, планирование же, как руль, направляет экономику в нужную сторону» [4, 146-150]. Профессор д.э.н. А. Амосов пишет: «Либеральная политика свободного предпринимательства никогда не играла существенной роли. Ни одного крупного проекта индустриального и научно-технического развития не было осуществлено вне связи с планомерной деятельностью органов государственного управления. Страны-лидеры мировой экономики отличались от других именно целенаправленной и планомерной политикой» [2, 39-45].

Современные экономисты, исследуя планово-финансовые механизмы государственного регулирования экономики, отмечают, что мировой опыт практики развития различных хозяйственных систем свидетельствует о том, что «именно страны, с которыми ассоциируются наибольшие успехи в деле преодоления экономической отсталости и которые быстро вышли в число развитых в технико-экономическом отношении государств, активно и целеустремленно использовали планирование как средство ускорения экономического прогресса» [6, 31].

Отказ от использования апробированных в промышленно развитых странах рыночных институтов регулирования экономики, включая индикативное планирование, стал одной из основных причин глубокого кризиса постсоветской экономики. «Парадоксально и то, что родина планового ведения экономики, ныне оказалась в плену различных мифов о рыночном саморегулировании. В свое время капиталистические страны пристально изучали опыт прогнозирования и планирования развития народного хозяйства СССР для применения в условиях рыночной экономики». Российские экономисты отмечали, что «современные производительные силы страны, требуют уже не рынка, а той самой планомерности и административной корпорации, которую в ходе перестройки так варварски разрушили, из-за чего собственно страна вошла в

глубокий экономический кризис. Надо двигаться как некоторые цивилизованные страны к плановой экономике» [1,11].

Крушение СССР стало и крушением советской системы перспективного планирования, при этом причинами отрицания планирования в постсоветское время, на наш взгляд, стали: революционная трансформация страны при отсутствии в обществе консенсуса по базовым тенденциям его дальнейшего развития, порой диаметрально противоположные мнения ведущих политических сил в обществе, неустойчивость экономики в трансформационный период, не позволявшая делать долгосрочные расчеты.

Как показывает практика, стихийно-рыночная экономика обречена на противоречия, застой и кризисы. Отрицание и отсутствие планирования и прогнозирования экономики в масштабе страны может приводить к следующим негативным последствиям: неопределенность ориентиров социально-экономического развития общества на долгосрочную перспективу и развитие хаоса в стране; приоритеты решения кратковременных и текущих проблем перед стратегическими задачами, от которых зависит будущее развитие общества; консервацию режимов воспроизводства; неполное и неэффективное использование ресурсов; появление кризисных ситуаций и др[5, 3].

Из вышесказанного следует, что научный и практический интерес представляет не простое обсуждение дилеммы «план или рынок», а глубокое исследование проблемы разумного сочетания новых и рыночных институтов в экономическом механизме, обеспечивающем эффективное функционирование и развитие национальной экономики, формирование действенной системы индикативного планирования. Планирование должно осуществляться не вопреки рыночным отношениям, а на их основе. Безусловно, добиваться сочетания плановых и рыночных механизмов достаточно сложно. Вот почему необходимо изучать как отечественный, так и зарубежный опыт взаимодействия плана и рынка в условиях смешанной экономики.

В настоящее время в Казахстане динамично развивается рыночная экономика, построенная на принципах социальной ориентированности общества, конкурентоспособности и открытости в мировом пространстве. Проведение рыночных реформ в Казахстане кардинально изменило отношение к государственному планированию и прогнозированию экономического и социального развития в масштабе страны. В настоящее время, на наш взгляд, сформировались следующие предпосылки для совершенствования системы планирования и прогнозирования в Казахстане на современном этапе:

во-первых, стабилизация экономического роста страны делает возможным перспективное планирование и прогнозирование;

во-вторых, усиление роли государства в регулировании экономики страны делают возможным использование административного ресурса государства;

в-третьих, все большая интеграция Казахстана в мировое сообщество делают зависимым внутренний рынок страны от мировых тенденций, в связи с чем появляется необходимость в прогнозировании и разработке долгосрочных и среднесрочных стратегий и долгосрочном видении страны на мировой арене.

Применение планирования на макроуровне создает выгоды для всех участников экономических отношений. Основные факторы, определяющие преимущества планирования в рыночной экономике, на наш взгляд, следующие:

- механизм свободного рынка обладает некоторой неустойчивостью, цикличностью, для преодоления которой требуется государственное регулирование в форме макроэкономического планирования;

- при планировании национальной экономики рационально используются имеющиеся ресурсы государства;

- рост масштабов воздействия человеческой деятельности на среду обитания приводит к обострению глобальных проблем современности, которые невозможно решить без государственного вмешательства, в форме макроэкономического планирования;

- планирование позволяет оказывать позитивное влияние на развитие экономики и обеспечивать согласованность и сбалансированность действий различных агентов рынка;

- государственное планирование, которое наиболее значимо проявилось во время кризисных ситуаций, также понуждает экстраполировать применение планирования и при эволюционном развитии экономики.

Вместе с тем, развитие системы государственного планирования совершенно неприемлемо понимать, как возврат к практике директивного и адресного советского планирования. Речь не идет о восстановлении системы Госплана вместе с выработанными этой системой методологии и организации разработки вертикально структурированной иерархии народно-хозяйственных, отраслевых, региональных планов и планов организаций, производственной и социальной сферы. Такая система была возможна только в условиях существования единой государственной формы собственности на средства производства и возврат к такой системе практически невозможен. Необходимо избегать как крайностей неолиберализма, так и ущербности жесткого дирижизма. Плановое управление не означает отрицания необходимости товарно-денежных отношений и рыночных механизмов, оно призвано органично сочетать плановые и рыночные начала, обеспечивать непротиворечивость государственного, регионального, отраслевого, корпоративного планирования и законов рыночного саморегулирования. Единство плана и рынка базируется на принципах существования смешанной экономики, гармонично сочетающей государственное планирование с действием рыночных механизмов, проблема состоит только в нахождении симбиоза плана и рынка, обеспечения их сочетания и совместного действия в соответствии с экономическими, социальными, природно-экологическими,

политическими условиями, историческим наследием, общественной реакцией на применяемые методы и формами государственного управления и регулирования экономики. В целом, государственное планирование в условиях рыночной экономики носит индикативный, рекомендательный характер, служит ориентиром развития экономики и общества на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

К вопросу о необходимости планирования в сфере агропромышленного комплекса обращался видный экономист, один из основателей организационно-производственного направления в аграрной экономической науке Челинцев А.Н. В статье «О методах и принципах составления перспективных планов по сельскому хозяйству» он писал: «Развитие сельского хозяйства необходимо рационализировать плановым охватом экономическими мероприятиями, осуществление которых позволяет выявлять, лежащие скрыто в сельском хозяйстве возможности, предполагает установку заданий сельскохозяйственной экономической политики и критериев их достижений». Экономист классик А.В.Чаянов отметил о необходимости планирования в сельском хозяйстве, где основное внимание должно уделяться интенсификации производства, снижению себестоимости продукции и повышению рентабельности сельского хозяйства, что актуально и в наше время. Профессор МСХА им. Тимирязева, д.э.н. Дунаев, пишет: «Доказано, что около 40% рыночных неудач объясняется недостатками планирования. В развитых странах важное значение придается планированию внешней среды, или стратегическому планированию. Сейчас признано, что лучше иметь любую стратегию, чем не иметь никакой, планирование становится основным правилом деятельности предприятий любой страны». Д.э.н., профессор Сундетов Ж.С. пишет: «Саморегулирование рынка приводит к серьезным деформациям и провалам в глобальных экономических и социальных процессах. Государство, опираясь на возможности планирования и экономического регулирования, корректирует возникающие деформации возвращает рыночные отношения в режим современной конкуренции, экономику в состояние динамичной сбалансированности. Плановая система без рынка, рыночных отношений и механизмов, а рыночная система хозяйствования без планирования, регулирования и прогнозирования не могут быть достаточно эффективными». Казахский экономист Б.Д.Даулетбаков отмечает о соотношении плана и рынка, об их взаимодействии: «План не противоречит рынку, а позволяет теснее соединить личные и общественные интересы с конечными результатами сельскохозяйственного производства».

Таким образом, необходимость планирования в сельском хозяйстве в условиях рынка является определяющим фактором экономической и социальной стабильности общества. Развитие аграрного сектора стратегически важно для государства, в связи с этим, необходимость совершенствования системы планирования и прогнозирования в

агропромышленном комплексе Казахстана, определяется, с нашей точки зрения, следующими экономическими и социальными аспектами, как:

-сельская местность является сферой жизни и деятельности свыше 40% жителей страны, и для большинства из них земля и ведение животноводства - основные средства производства;

-устойчивость аграрного производства - основа продовольственной безопасности страны;

-зерно и другая сельхозпродукция - одни из потенциальных продуктов экспортной экспансии на мировых рынках и источник валютных поступлений;

-подъем в аграрном секторе - механизм роста экономики в смежных отраслях. Все вышеизложенное указывает на важность и необходимость, как в экономическом, так и социальном отношении, совершенствования планирования и прогнозирования социально-экономического развития экономики в условиях рынка, как в целом, так и в аграрном секторе.

Казахстан имеет значительный опыт государственного планирования со времен советской эпохи. Истоки социалистического планового хозяйствования восходят к годам «донэповской» экономики 1920-1921гг., когда необходимость планового регулирования воспринималась как первоочередная антикризисная мера, логическим завершением которой стало учреждение Государственной общеплановой комиссии - Госплана. Предпосылки нового типа хозяйствования в стране накапливались в ходе восстановительного подъема экономики в годы нэпа. Ученые нэповского периода советской эпохи создали теорию государственного планового регулирования, которая в том или ином виде впоследствии легла в основу теории индикативного планирования во Франции, и теории «государства, ориентированного на цели развития» (hatten-shiko-kata kokka или developmental state) в Японии и других стран Юго-восточной Азии[6, 39-45].

Список литературы:

1. Абдильдин С.А. - Планирование социально-экономического развития. Курс лекций. -Алматы: Казгосагро - Изд. «Агроуниверситет», 1998.
2. А.Амосов, д.э.н. Эволюция планирования //Вопросы экономики. - 2002
3. Вильгеродт Ханс. Зачем нужно государственное планирование в рыночном хозяйстве. // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм. пер. с нем. составление, предисловие и общ. ред. В.Гуткина - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.
4. Жунусов Б.Г., Айдарханова Б.Б. Роль планирования в государственном регулировании экономики: материалы Международной научно-практической конференции «Валихановские чтения - 7». - Кокшетау, 2002, том 10.
5. Иванов Е. Индикативное планирование развития экономики // Экономист. - 1993. -№ 9.

6. Ихданов Ж.О., Сансызбаева Г.Н., Саханова А.Н. «Планово-финансовые механизмы государственного регулирования экономики». -Алматы: «Экономика», 1998.
7. Tinbergen J. The Desing of Development. - 1958.

«Қаржы» мамандығы
1 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі:
Академик НАН РК,
д.э.н. Сейткасимов Г.С.

МИКРОКРЕДИТТІК ҰЙЫМДАРДЫҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ ШОБНЕСИЕЛЕУ ДЕГІРӨЛІ

Аңдатпа

Мақала тақырыбының өзектілігі микрокредиттік ұйымдардың Қазақстандағы дамуы және де осы ұйымдардың шағын және орта бизнесті дамытудағы рөлі болып табылады.

Мақалада микрокредиттік ұйымдардың Қазақстан Республикасының экономикасының дамуындағы рөлі, МКҰ-лардың негізгі проблемасы және микрокредитті одан әрі дамыту кіші және шағын бизнеске қолжетімді қолдауды дамытуға және қоғамның әл-ауқатын үнемі жетілдіруге мүмкіндік беретіні қарастырылған. Сондай-ақ мақалада Қазақстан Республикасының статистикалық агенттігі мәліметтері негізіндегі МКҰ аумақтық дамуы және белсенділігі бойынша талдау жасалынды. Микрокредитті онлайн беретін микроқаржылық ұйымдар бойынша сараптама жасалды.

Кілттік сөздер: микрокредит, шағын және орта бизнес, микрокредиттік ұйымдар.

Қазақстан Республикасы тәуелсіздік алған сәттен бастап, мемлекеттің басты бағыты халықтың аз қамтылған топтарына қолдау көрсету болды. Нарықтық экономикаға көшу кезінде отандық кәсіпкерлер мен тұтынушылардың қаржы ресурстарына сұраныстың өсуі қаржы қызметтеріне толық қолжетімділікті талап етті. Шағын бизнесті дамыту халықтың өмір сүру деңгейін көтерудің тиімді әдісі ретінде қарастырылды. Сонымен бірге негізгі компонент микроқаржыландыру болды.

Қазақстан Республикасында микрокредиттер халықтың аз қамтылған топтарын қолдаудан кәсіпкерлікті ынталандыруға дейінгі көптеген міндеттерді шешеді. Микрокредит беру халықтың аз қамтылған топтары үшін қолайлы жағдайлар жасауға мүмкіндік береді. Ол бастауыш кәсіпкерлерге қолдау көрсету, дәстүрлі банктік қарыздарға қол жеткізе алмайтын кәсіпкерлердің бастаушы бизнесіне несие беру сияқты бірқатар тапсырмаларды шешуге шақырылады. Бұл халықтың әлеуметтік қорғалмаған топтарын, әсіресе, өз бизнесін құрғысы келетін кедей, жұмыссыз азаматтарды

қаржыландыру болып табылады, бірақ қазіргі қаржылық жағдайға байланысты олардың банктен несие алу мүмкіндігі жоқ [1].

Кішігірім компаниялардың иелері, фермерлердің, жеке кәсіпкерлердің, атап айтқанда, банктердің кредиттік ресурстарына еркін және тұрақты қол жеткізе алмайтын және МКҰ-ның негізгі клиенттері болып табылатындар. Ең бастысы, айналым капиталын толықтыру үшін қысқа мерзімді (бір айдан алты айға дейін) несиелер алады.

Бұдан басқа, мал басын көбейту, қосалқы шаруашылықты кеңейту, бизнесті насихаттау және т.б. несиелер сұранысқа ие. Қазақстанда өтпелі экономикасы бар елдердегідей микрокредиттің басымдықты мақсаты кедейлікпен күресуге емес, экономикалық белсенді халық топтарының кәсіпкерлік бастамаларын қолдау болып табылады.

Елдің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы қазіргі жағдай белгілі бір аумақтардың арасында: тұрмыс деңгейі бойынша үлкен және кішігірім қалалар, ауылдар мен ауылдық елді мекендер арасында белгілі бір сәйкессіздікпен сипатталады. МКҰ қызметтеріне ел мен өңірлердің ірі қалаларында сұраныс әртүрлі. Ірі қалаларда микрокредиттер бизнесті дамыту және қолдау үшін ғана емес сонымен қатар әртүрлі уақытша мақсаттарға сәйкес қолданылады. Ірі қалалардан тыс жерде кәсіпкерлердің басқа бір деңгейі бар.

Жоғары банк критерийлеріне сәйкес келмейтін әлеуетті қарыз алушылар бар, бірақ сонымен бірге айналым капиталын толтыру үшін қаражатты қажет етеді [2].

МКҰ-лардың негізгі проблемасы - несие қорларының қайтарылмауы, өйткені микрокредит нарығының негізгі ерекшелігі оның қарыз алушыларының ерекше контингенті деп атауға болады. Микрокредиттерді алғысы келетін шағын кәсіпкерлер жеткілікті кепілдік мүлік болмағандықтан шектеледі. Ауыл фермерлері де дәл осындай мәселеге тап болуда - ауылдық жерлерде жылжымайтын мүлік, ал мал басы несие берушілермен өтпелі мүлік ретінде бағаланады.

Қазақстандық МКҰ Батыста қолданылатын несиелік кәсіпкердің жақсы беделін ескеруге әлі де қорқады. Қаражаттың жылдам қайтарылуын қамтамасыз ету үшін қарыз алушыға дұрыс талдау жүргізіп, дұрыс несие саясатын және т.б. қажет етеді. Бірақ бұл МКҰ-ның көпшілігіне жеткіліксіз.

Қазақстан үшін микрокредитті одан әрі дамыту микро және шағын бизнеске қолжетімді қолдауды дамытуға және қоғамның әл-ауқатын үнемі жетілдіруге мүмкіндік береді. Сондықтан, микроқаржыландыру, ең маңызды секторлардың бірі ретінде, қоғамның әлеуметтік дамуында маңызды рөл атқарады.

Статистика агенттігінің деректері бойынша, 1-кестеде көрсетілгендей, ҚР-да 1437 МКҰ тіркелді, оның ішінде 331 МКҰ немесе барлығынан 23% белсенді. 245 МКҰ немесе 17%, бұл ауылдық жерлерде жұмыс істейтін белсенді МКҰ санының бестен бірін құрайды [3].

Кесте 1 – Микрокредиттік ұйымдардың 2018 жылдың 1-қаңтарындағы жай-күйі

	Тіркелгендер	Соның ішінде		Жұмыс істеп тұрған шаруашылық жүргізушілер, барлығы	Соның ішінде		Белсенділер, барлығы	Соның ішінде	
		Қалалық жерде	ауылдық жерде		қалалық жерде	ауылдық жерде		қалалық жерде	ауылдық жерде
Қазақстан Республикасы	1437	1192	245	605	508	97	331	280	51
Ақмола	41	35	6	20	16	4	15	12	3
Ақтөбе	44	31	13	18	11	7	8	6	2
Алматы	77	60	17	28	20	8	19	13	6
Атырау	17	17	-	6	6	-	5	5	-
Батыс Қазақстан	33	27	6	21	17	4	14	12	2
Жамбыл	89	65	24	30	17	13	11	7	4
Қарағанды	133	125	8	84	78	6	28	26	2
Қостанай	60	50	10	24	21	3	20	17	3
Қызылорда	73	44	29	39	26	13	25	17	8
Маңғыстау	24	22	2	9	8	1	5	4	1
Оңтүстік Қазақстан	255	207	48	97	77	20	52	40	12
Павлодар	34	30	4	23	19	4	16	14	2
Солтүстік Қазақстан	95	26	69	21	10	11	11	7	4
Шығыс Қазақстан	54	45	9	18	15	3	17	15	2
Астана қаласы	147	147	-	57	57	-	32	32	-
Алматы қаласы	261	261	-	110	110	-	53	53	-
Қазақстан Республикасының статистикалық агенттігі мәліметтері негізінде құрастырылды // stat.gov.kz									

1-кестеде ұсынылған өңірлер бойынша МКҰ үлестірілуін қарастырсақ, белсенді МКҰ көбі: Алматы қаласында, жалпы республика бойынша 18,2% құрайды, екінші орында Оңтүстік Қазақстан облысы бойынша 255 немесе 17,7% орналасқан. Елдің МКҰ-ның несиелік портфелінің дерлік - 98% - жеке тұлғаларға, 2% -ы заңды тұлғаларға берілген несиелерден тұрады.

Кесте 2 - 2017 жылдың 3 тоқсанындағы заңды және жеке тұлғаларға берілген шағын кредиттер көлемі

	Жеке тұлғаларға		Заңды тұлғаларға	
	саны, бірлік	сома, мың теңге	саны, бірлік	сома, мың теңге
Қазақстан Республикасы	168 785	63 156 749	170	1 195 633
Ақмола	23	50 487		
Ақтөбе	x	x	x	x
Алматы	308	165 565		
Атырау	1 255	593 468		
Батыс Қазақстан	x	x	x	x
Жамбыл	179	158 733		
Қарағанды	19 952	724 801		
Қостанай	340	238 082	24	76 900
Қызылорда	146	386 931	31	320 865
Маңғыстау	x	x		
Оңтүстік Қазақстан	x	x	x	x
Павлодар	411	5 643		
Солтүстік Қазақстан	x	x	x	x
Шығыс Қазақстан	x	x	x	x
Астана қаласы	x	x	x	x
Алматы қаласы	137 817	54 806 590	42	284 003
Қазақстан Республикасының статистикалық агенттігі мәліметтері негізінде құрастырылды // stat.gov.kz				

Негізінен нарықты микрокредитті кепілдіксіз және шығарылған қарыздарды беруді талап ететін деп бөлуге болады. Бұл секторлардың әрқайсысы, өз кезегінде, офлайн МКҰ мен онлайн кредиторларға бөлінеді. Алғашқысына қарыз алушының ұйымға барған кезде сұхбат және құжаттарды зерделегеннен кейін ақша шығаратын дәстүрлі МКҰ жатады. Онлайн МКҰ бүгінгі күні компанияның кеңсесіне келудің қажеті жоқ несиені алу үшін микрокредиттік ұйымның перспективалық түрі болып табылады. Өтініш сайтта толтырылады, ал кейін ақша өтініш берушінің есебіне түседі. Шындығында елдегі мүлік кепілдігісіз микроқаржыландырудың барлық нарығы - «Кредит 24», «Финбокс», «Жылдам Ақша» және халықаралық MoneyMan қазақстандық бөлімшесі арасында бөлінген. Бұл payday loans

жалақы алуға дейінгі алынатын қарыз. Сонымен қатар, көшбасшылар - онлайн режимінде жұмыс істейтін ұйымдар - MoneyMap және «Кредит 24».

Олар айына 75-80 мың теңгеге дейін береді. «Кредит 24» -те өтінімді қарастыру мерзімі бір күн, ал MoneyMap-де - бес минут [4].

Микрокредит беру жүйесін қалыптастыру мен дамытуда маңызды рөлді мемлекет атқарады, оның рөлі - өндірісті және бизнесті кеңейту үшін қолайлы салықтық және инвестициялық ахуалды қалыптастыру, қаржы инфрақұрылымын ұйымдастыру және кәсіпкерлік субъектілері арасындағы бәсекелестікті дамыту үшін жағдай жасау. Сонымен бірге атап өтетіні, Қазақстан үшін экономикалық дамудың ерекше тенденцияларымен айқындалған айрықша жағдайдағы микроқаржы секторының дамуы тән. Нәтижесінде, жоғары экономикалық өсу, нормативтік реттеудегі прогресс, сондай-ақ банктік кредиттеуді дамыту және басқару жүйесін жетілдіру - Қазақстандағы микроқаржыландыруды дамытудың оң факторлары болып табылады. Осылайша, қаржы қызметтерін ұсынудағы танымалдылыққа микроқаржы ұйымдары ие болғанын атап өткен жөн, бұл мәртебесіне ие, бұл олардың саны мен көлемі бойынша айтарлықтай өсуін көрсетеді [5].

Сонымен бірге, микроқаржылық ұйымдарға берілген несиелердің құны өте жоғары, мөлшерлемелердің орташа деңгейі 30-43% -ды, ал банктік несиелер бойынша мөлшерлемелер 22-25% -ды құрайды. Қазақстанда микрокредитті дамыту үшін пайыздық мөлшерлемелерді төмендету және кредит мерзімін ұзарту қажет. Бұл кәсіпкерліктің қаржы ресурстарының жетіспеушілік проблемаларын шешуге көмектеседі, өйткені дамыған елдерде шағын несиелеу микро және шағын бизнеске қолдау көрсетудің маңызды факторы болып табылады. Мемлекет микроқаржыландыру нарығын дамыту бағдарламаларын жүзеге асыруда маңызды рөл атқаруы керек.

Әдебиеттер тізімі:

1. Г.К. Сарсенова, Р.З. Мурзина. Основные направления деятельности микрокредитных организаций в Республике Казахстан // Журнал:
2. Вестник HYPERLINK "<https://articlekz.com/article/magazine/112>
3. К.э.н. Тлеужанова Д.А. Казахский агротехнический университет им. С.Сейфуллина, Казахстан. Микрокредитование в Республике Казахстан: необходимость, проблемы и перспективы развития // <http://www.rusnauk> HYPERLINK
4. Қазақстан Республикасының статистикалық агенттігі мәліметтері негізінде құрастырылды // stat.gov.kz
5. Александр HYPERLINK "https://forbes.kz/authors/authorsid_9" HYPERLINK "https://forbes.kz/authors/authorsid_9" **Воротилов** заместитель главного редактора Forbes Kazakhstan. Как выживает казахстанский рынок МФО // <https://forbes.kz> Г.А.Рахимова, С.К.Искендинова, У.Ш.Жоламан. О развитии микрокредитования в Казахстане // Журнал: Вестник HYPERLINK "<https://articlekz.com/article/magazine/74>"



ӘОЖ 334.7.012.63:338.22

Амангельдиева М.С.

Мамандығы «Экономика»
э.ғ.д. профессор Әмірбекұлы Е.
ҚазЭҚХСУ

ШАҒЫН КӘСІПкерліктегі инфрақұрылымды дамытудың жолдары

Аңдатпа

Мақалада шағын кәсіпкерліктің дамуын тежейтін проблемалар анықталады. Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерліктің инфрақұрылым құрылымы таныстырылады. Ресми статистикалық мәліметтер зерттеліп, инфрақұрылымды дамытуға ұсыныс беріледі. Берілген зерттеу негізінде кәсіпкерлерге қызмет көрсетуді цифрландыру арқылы кәсіпкерлердің біліктілік деңгейін көтеруге, жемқорлықты азайтуға қол жеткізуге болады.

Кілтті сөздер: шағын кәсіпкерлік, инфрақұрылым, экономикалық даму, цифрландыру.

Бүгінгі күні шағын кәсіпкерліктің дамуы біздің мемлекеттегі экономикалық саясаттың басым бағыттарының бірі. Шағын кәсіпкерліктің дамуы экономикалық дағдарыстан тез арада шығуға, бәсекелестік орта мен экономиканың нарықтық құрылымын қалыптастыруға, жұмыс орындарымен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Кәсіпкерлік қызмет өзінің табиғаты бойынша жаңа өнім шығару үшін, жаңа шикізат көздерін, өндірісті қайта құру үшін әртүрлі мүмкіндіктерді жедел пайдалануға тез бейімделеді.

Қазақстанда шағын кәсіпкерлік қарқынды дамып келеді. Қазіргі кезде шағын кәсіпкерлік субъектілері кез келген ел экономикасының дамуының ең негізгі көздері саналады. Елімізде шағын кәсіпкерлікке айтарлықтай көп көңіл бөлінгеніне қарамастан, оның әлеуметтік-экономикалық дамуға әсері толыққанды сезілмейді. Шағын кәсіпкерлікті дамытудағы мемлекеттік саясаттың басты мақсаттарының бірі:

- халықтың жұмыспен қамтылуы;
- бәсекелестік ортада шағын кәсіпкерліктің тұрақты дамуы;
- ЖІӨ, ЖҰӨ үлесіндегі шағын кәсіпкерліктің қатысын ұлғайту және т.б.

Шағын кәсіпкерліктің дамуын тежейтін проблемалар көп. Олардың негізгілері:

- шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қаржы ресурстарына қол жеткізудің шектеулілігі;
- шағын кәсіпкерлікті қолдайтын инфрақұрылымның дамуының әлсіздігі;
- шағын кәсіпкерлікті қолдауға арналған заңнамалық және нормативтік базаның жетілмегендігі;
- білікті кадрлардың жетіспеушілігі.

Сонымен қатар, елдегі шағын кәсіпкерліктің дамуына ықпал ететін, жалпыэкономикалық факторларды да атап өткен жөн. Олар:

- халықтың басым бөлігінде табыс деңгейінің төмен болуына байланысты шағын кәсіпкерлік тауарлары мен қызмет көрсетулеріне сұраныстың аз болуы;
- мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылатын, күнделікті қажеттіліктер саласында шағын бизнес үшін "кепілдендірілген" өткізу нарығының қалыптаспауы және т.б.

Қазақстан 2017 жылы Әлемдік Банктің «Doing Business» рейтингісі бойынша 16 пункт нәтижелерін жақсартып 35-ші орынға шықты. Бұл жақсы көрсеткіш, себебі мемлекет 30 елдің қатарына кіруге жыл сайын қарқынды жұмыстар жасап, оның жақсаруына сүбелі үлес қосып жатқанын атап өтуіміз керек. Ал рейтингтің көшін бастап тұрған - Жаңа Зеландия. Сингапур елі 10 жыл қатарынан бұл рейтингті бастап келіп, осы жылы 2 –ші орынды иемденді. Десек те, бұл елдерде бизнесті жүргізуге барлық қолайлы жағдайлар жасалған деп толық айтуға болады. Кез келген инвестор үшін бұл рейтинг көрсеткіші өте маңызды, себебі ол инвестиция құятын елдегі бизнестің ағымдағы жағдайын бағалауға мүмкіндік береді. [1]

Елдің тұрақты экономикалық дамуын қамтамасыз етуі, тікелей жеке кәсіпкерліктің, оның ішінде шағын және орта кәсіпкерліктің даму деңгейінен білінетіні анық. Осы орайда, 2010 жылдың 17 ақпанында Қазақстан Республикасы Президентінің №925 Жарлығы бойынша «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы әзірленді. Бағдарлама Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауы «Қазақстан – 2030» Стратегиясы» жетуге бағытталған.

Бағдарлама негізінде кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын құру бойынша жұмыстар жүргізілді. БЖК 2020 арқылы 2018 жылғы 1 қаңтарға дейін мынадай қаржылай қолдау көрсетілді:

- жалпы кредит сомасы 248,64 млрд. теңгеге 2 287 жоба субсидияланды, ал төленген субсидиялардың сомасы 36,13 млрд. теңгені құрады;
- жалпы кредит сомасы 38 млрд. теңгеге 1 064 жоба кепілдендірілді, ал ұсынылған кепілдіктердің сомасы 15 млрд. теңгені құрады;
- жалпы сомасы 490,3 млн. теңгеге 276 жобаға мемлекеттік гранттар берілді;
- іске асырылу сәтінен бастап 4,3 млрд. теңге сомасына 772 микрокредит берілді;
- жеткіліксіз индустриялық инфрақұрылымды жүргізу бойынша 12,1 млрд. теңге сомасына 25 жоба қаржыландырылды.

Бірыңғай бағдарламаның маңызды бағыты кәсіпкерлік әлеуетті күшейту болып табылады. Қолдаудың бұл бағыты бизнесті жүргізу негіздеріне оқыту мен әлеуетті және ісін жаңа бастаған кәсіпкерлерді консультациялық сүйемелдеу бойынша жобалар кешенін қамтиды.[2]

Шағын кәсіпкерліктің дамуына әсер ететін ең үлкен факторлардың бірі: макроэкономикалық тұрақтылық, мемлекеттік меншікті жекешелендіру, салық және кеден заңнамаларын жетілдіру, тіркеу және лицензиялық процедураларды оңайландыру және тағы басқа. Сондықтан оны дамыту үшін, осы мәселелерге қатысты проблемалардың оңтайландырылған шешімін табу, жаңа инновациялық тәсілдерді қолдану керек.

Шағын кәсіпкерліктегі инфрақұрылымды дамытудың жолдарын қарастырмас бұрын, оған анықтама беріп, құрылымы қандай екенін анықтап алғанымыз жөн. «Шағын кәсіпкерліктің инфрақұрылымы - өз ісін ұйымдастыруға жәрдемдесуді, маркетинг, инжиниринг және менеджмент саласындағы ақпаратпен қамтамасыз етуді, шағын кәсіпкерлікті материалдық-техникалық, қаржылық және басқа да ресурстармен коммерциялық негізде қамтамасыз етуге жәрдем көрсетуді қоса алғанда, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жұмыс істеуі мен дамуының жалпы жағдайларын қамтамасыз ететін, құрылатын немесе пайдаланылатын ұйымдар кешені»[3]. Ал қарапайым тілде шағын кәсіпкерліктің дамуына барлық жағдай жасайтын ұйымдар кешені. Бізде мұндай ұйымдардың негізгілеріне келесілерді жатқызуға болады:

- «Атамекен» ҰКП;
- «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ;
- Микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары;
- Бизнес-инкубаторлар, индустриялық және технологиялық парктер;
- Ақпараттық-талдамалық маркетингтік, консалтингтік, оқыту орталықтары;
- Қоғамдық ұйымдар, салалық қауымдастықтар.

Еліміздегі кәсіпкерлікті дамытатын инфрақұрылымның бірі - «Атамекен» ҚР Ұлттық кәсіпкерлер палатасы. Ол - коммерциялық емес ұйым. Оның мақсаты - отандық бизнес пен ҚР Үкіметі және мемлекеттік органдарымен келіссөздер жүргізудің қарқынын арттыру болып табылады. Сонымен қатар, кәсіпкерлер палатасы шағын, орта және ірі бизнес мүдделерін білдіреді және құқықтарын қорғайды. Басты міндеті – бизнес құқығын және мүдделерін қорғау, бизнестің қызметіне қатысты заңнамалық және басқа да нормативтік қағидаларды қалыптастыру үрдісіне барлық кәсіпкерлердің кең көлемде қамтылуы мен осы үрдістерге кәсіпкерлердің қатысуын қамтамасыз ету.«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ Қазақстан Республикасы Үкіметінің 26.04.1997 ж. №665 «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын құру туралы» қаулысына сәйкес құрылған. Оның филиалдары Қазақстанның барлық аумақтарында жұмыс жасап жатыр және жергілікті кәсіпкерлермен, қоғамдық ұйымдармен және биліктің жергілікті атқарушы

органдарымен айтарлықтай жұмыс тәжірибесі өте зор. Қордың шағын кәсіпкерлікке қатысты басты мақсаттары:

1. Микро-бизнесті несиелеуді кеңейту;
2. Жұмыс істеп тұрған шағын кәсіпкерлікті Қордың қаржылық бағдарламаларымен қамту;
3. Қолдау алатын ШК орындарының экономикалық тиімділігін арттыру;
4. Қосымша қаржы көздерін тарту;
5. Қаржылық көрсеткіштердің жоспарланған деңгейіне қол жеткізу.

«Даму» қоры тұрақты түрде қосымша қаржы көздерін тарту, қаржылық көрсеткіштердің жоспарланған деңгейіне қол жеткізу, бизнес процестерді автоматтандыру бойынша институционалды дамуды үнемі жүргізіп отырады. Ал ШК арналған микро бизнесті несиелеуді кеңейту, шағын кәсіпкерлікке арналған қордың қаржылық бағдарламаларымен қамту үлесін арттыру, қолдау алатын шағын кәсіпкерлік орындарының экономикалық тиімділігін арттыру секілді дамытудың стратегиялық бағыттары шағын кәсіпкерліктің дамуына болашақта зор үлес қосатынын айғақтайды. [4]

Микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары елдің кредит беру жүйесінің үшінші деңгейі болып табылады. Банк секторы мүдделілігінің бірқатар факторларын қамтымайды, басты мақсаты - кәсіпкерлердің қаржы қызметтеріне қажеттілігін қанағаттандыру. Микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары кәсіпкерлік бастаманы дамытуға, халықтың экономикалық белсенді бөлігінің өз-өзін жұмыспен қамтуын қамтамасыз етуге оның жалпы өмір сүру деңгейін арттыру мен кредиттік мәдениетке баулуға бағытталған әлеуметтік міндеттерді шешуге тартылған ұйым. 2017 жылдың 3 тоқсанына барлық МҚҰ қазақстандықтарға сомасы 167 млрд теңгеден асатын 442,5 мың микрокредит берілген. Орта есеппен алғанда бір клиенттің қарызы 377 мың теңгені құрайды. [5]

Шағын кәсіпкерліктің объектілері технопарктер мен бизнес-инкубаторлар әлемнің көптеген елдерінде бар. Германияда ауданы 5070 мың кв. метрге дейінгі 400 жуық технопарк құрылымдары болса, Канадада технопарктерді дамытуға соңғы жылдары 3 млрд. АҚШ доллары салынды. Тәжірибе көрсетіп отырғандай, инновациялық бизнес кәсіпорындары (технопарктер, бизнес-инкубаторлар) қарапайым шағын өндірістік фирмаларға қарағанда 20 пайызға дейін тиімдірек екендігін көрсетіп отыр.

Шағын кәсіпкерлікті жандандыруда маңызды рөл өнеркәсіптік саласында шағын кәсіпкерліктің өнеркәсіптік орталықтарына беріледі (ШКӨО). Орталықтың кәсіпорындарын өнеркәсіптік инфрақұрылыммен қамтамасыз етіп қана қоймай, проекттерді таңдау, бизнес-жоспар жасау, қаржыландыру көздерін іздестіру, шаруашылық қызметін талдау, аудит, іс қағаздарын жүргізу, бухгалтерлік есеп пен стратегиялық маркетинг және тағы басқа қызметтер ұсынылады. Әлемде әрбір елдің, аймақтың экономикалық дамуда өзіне тән ерекшелігі, моделі болады. Экономикалық дамудың Азиаттық моделі батысқа қарағанда, мемлекеттің аса зор мөлшерде қатысуымен өтеді. Азиаттық экономикалық моделге келесілер тән:

экспорттық экспансия, орталықтандырылған индикативтік жоспарлау, мемлекет, бизнес және кәсіподақтардың келісілген мүдделерінің нақты тетіктері мен қолданыстағы бюрократиялық аппаратың тиімді болуы.

Әлемдегі экономикасы дамыған 20 ел қатарына кіретін Азиаттық моделдің бірі – Түркия. Соңғы 15 жылда Түркияда инфляция деңгейінің айтарлықтай төмендеуі, үлкен жетістік екенін айта кеткен жөн. Инфляция деңгейінің және банктік пайыздардың төмендеуі инвестицияның жоғарылауына және ішкі тұтыну нарығының жандануына әкелді. Бұл кезеңде елдегі шағын және орта кәсіпорындары да едәуір ұлғайды деп айтуға болады.

Түркияда барлық кәсіпорындардың ішінде 99 % шағын және орта кәсіпорындар құрайды, олар халықтың 77 % жұмыспен қамтып, өнімнің 55 % ШОК өндіріледі. Сонымен қатар, инвестицияның 50 %, экспорттың 60 % осы кәсіпорындар қамтамасыз етіп отыр.

1-сурет. Түркиядағы ШОК қолдау мен ынталандырудың 5 негізгі формалары.

Түркияда шағын кәсіпкерлерге арналған жеңілдік несие беретін арнайы бағдарлама жұмыс істейді. 2016 жылы 5 млрд. түрік лирасы (шамамен 12,5 млн. евро) мөлшерінде «Ауа тектес несие» атты арнайы қор құрылды. Бағдарлама аясында несиенің жылдық пайызы 10% аз болады, шағын және орта бизнес қажеттілігіне жұмсалады.

Сонымен бірге, шағын және орта кәсіпорындарды қолдау мен дамыту үшін арнайы білім бағдарламалары жұмыс жасайды. Бағдарламаны аяқтағаннан кейін сертификат беріліп қана қоймай, жас кәсіпкерге қайтарылмайтын 30 000 түрік лирасы (7500 евро) мөлшерінде грант беріліп, 100 000 түрік лирасы (50 000 евро) мөлшерінде жеңілдік несиесін алуына мүмкіндік беріледі.



ҚР ҰЭМ Статистика Комитетінің мәліметтері.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің ресми деректері бойынша 2017 жылдың 1 желтоқсанына ШОК жұмыс істеп тұрған субъектілер саны 1 156 436 құрады. Оның ішінде шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар 207 929, орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар 2 609, дара кәсіпкерлер 756 743, ал шаруа немесе фермер қожалықтары 189 155 субъектіні құрады. Жоғарыда берілген кестемен салыстыра қарасақ, соңғы 10 жылдағы ШОК субъектілерінің ең жоғарғы деңгейін 2015 жылы байқауға болады, 2016 жылы төмендей бастаған көрсеткіш 2017 жылы да аса жоғарыламағанын аңғарамыз.[6] Әйтсе де елімізде жыл сайын кәсіпкерлерге қолдау көрсетіліп, оның дамуына барлық жағдай жасалып жатыр емес пе?!

Мемлекет құрылып жатқан кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымы арқылы кәсіпкер мен қоршаған орта арасындағы қарым-қатынас жүйесін қалыптастырады, ал ол өз кезегінде жаңа кәсіпорындардың өсуіне және өндіріс көлемін ұлғайтуға септігін тигізеді.

Шағын кәсіпкерлік инфрақұрылымы неғұрлым мықты әрі жан-жақты болған сайын елдегі кәсіпкерлік жағдайы айтарлықтай жоғарылайтыны белгілі. Жыл сайын кәсіпкерлікке қолдау жасалып жатқанын жоққа шығара алмаймыз, дегенмен әлі қолға алатын мәселе жетерлік.

Солардың бірі - кәсіпкерлерді нарықтың конъюктурасы туралы шынайы әрі сенімді ақпаратпен қамтамасыз етілмеуі. Шағын кәсіпкерлікті қолдауға мемлекеттік бағдарламалар болғанымен, олардың мазмұны әсіресе аудандарда, ауыл аймақтарында көп кәсіпкерлерге таныс емес.

2050 жылға қарай Қазақстандағы шағын және орта бизнес ЖІӨ-нің 50% өндіреді деп мақсат қойдық, олай болса тез арада шағын және орта кәсіпкерліктің қоғамдық, оның ішінде мемлекеттік қолдауын бәсекелестік ортаның жетілмей жемқорлыққа әкелуіне, әкімшілік тосқауылдар мен бәсекелестікті қорғаудың әлсіздігіне қарсы шараларды қолдану қажет. Инфрақұрылымның әлсіздігі әсіресе қалалық аудандарда байқалады, себебі

онда әлі күнге дейін 60-80 жж. ескі құрылыстар көп және жалға алатын жаңа, қонымды орындар жоқтың қасы. Шағын қалаларда инфрақұрылым ескірген.

Себебі, шағын кәсіпорындар жаңа технологияларды енгізбейді. Үлкен қалаларда кәсіпорындар интернет жүйесінде сайттары бар және электрондық поштаны үнемі қолданса, шағын қалаларды мұны байқай алмайсың, ал ауылдық мекендерде мобильді байланыс әлсіз немесе мүлдем жоқ.

Берілген проблемаларға қарамастан елімізде жыл сайын жаңа кәсіпорындар пайда болып жатыр және кейбірі едәуір ұзақ қызмет етеді. Шағын кәсіпкерлік қызметін жандандыру үшін келесі шараларды қолдану қажет:

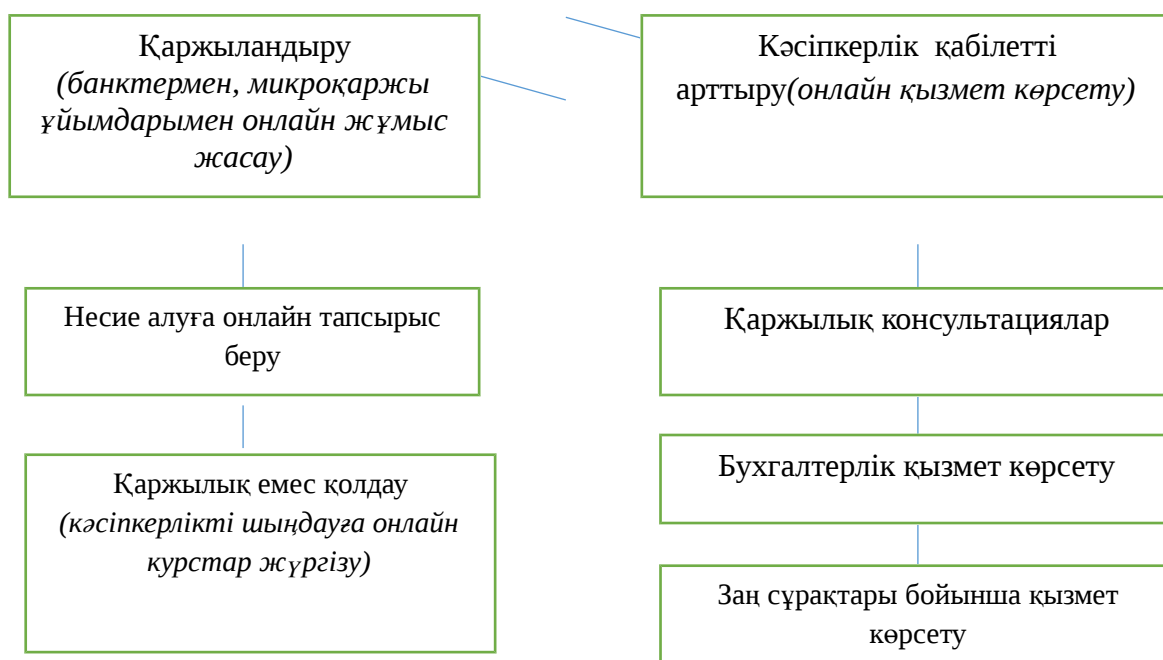
1. Қоғамдық ұйымдар тарапынан:

- заң сұрақтары бойынша тегін консультациялар;
- акпаратпен алмасу жүйесін құру;

2. Мемлекет және жергілікті атқарушы органдар тарапынан:

- шағын бизнес қызметінің тиімді реттелуі бойынша заңнаманы жақсарту;
- шағын кәсіпкерлік субъектілерін тексеретін уәкілетті органдар қызметін тексеріс процедурасының нақты және реттілігін құру жолымен реттеу;
- жаңа шағын кәсіпкерлік ашқан субъектілерге салықтық және басқа да жеңілдіктер қарастыру;
- жұмыс істеп тұрған бизнес-инкубаторлар мен бизнес-парктердің жаңасын құруға жәрдемдесу;
- арзан немесе тегін бизнес курстар ашу.

Елдегі экономикалық жағдайды айқындайтын, мемлекет тарапынан қаншалықты қолдау көрсетіліп жатқанын көрсететін факторлардың бірі – ШОК субъектілерінің жағдайы, оның ЖІӨ үлесі, өндіретін өнім көлемінен білуімізге болады. Жыл сайын осыған кедергі келтіретін мәселелерді мемлекет тарапынан оңтайландыруға, жеңілдетуге жағдай жасалып жатса да, қолға алатын шаруалар көп. Автор ретінде менің ұсынысым мынадай:



Берілген кестедегі қызмет көрсетулер цифрландырылу арқылы кәсіпкерлерге уақытты үнемдетіп қана қоймай, олардың кәсіби біліктілік деңгейін едәуір жақсартатыны анық. Сонымен қатар, елдегі жемқорлықты азайтудың бірден-бір жолы. Себебі, күнделікті өмірде кәсіпкерлер салық салу, заң мекемелерімен тығыз байланыста екенін білеміз. Қызмет көрсетуді цифрландыру арқылы еліміздегі кәсіпкерлік саласы жаңа деңгейге көтеріледі деп сенемін.

Әдебиеттер тізімі:

1. www.russian.doingbusiness.org сайты
2. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің economy.gov.kz
3. Қазақстан Республикасының 1997 жылғы «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» Заңы.
4. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ www.damu.kz сайты.
5. Қазақстанның микроқаржылық ұйымдары Бірлестігінің мәліметтері.
6. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің www.stat.gov.kz сайты.



ӘОЖ 004.42

Аманжолов М.Б.

Мамандығы «Ақпараттық жүйелер»
Касенова Л.Г., қ.ғ.к., аға оқытушы

ЫМ ТІЛІН ҮЙРЕТУДЕ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ ОРНЫ ЖӘНЕ ЫМ ТІЛІН ОҚЫТУҒА АРНАЛҒАН МОБИЛЬДІ ҚОЛДАНБА

Андатпа

Статьяда ым тілін үйретуде ақпараттық технологиялардың орны, ым тілінің лингвистикасы, ым тілінің зерттелуі, ым тілінің ерекшеліктері мен қазіргі қоғамдағы ым тілінің орны туралы сипатталды. Жұмыстың программалық бөлігі мобильді оқыту технологияларын ескеріп, керең адамдар мен құлағы еститін адамдардың қарым-қатынасын жеңілдетуге, яғни ым тілін оқытуға арналған мобильді қолданба әзірленді.

Ауызша сөйлеу тілін ым тіліне аудару күрделі процесс болып табылады, өйткені бір жағынан сөздердің көп мағыналылығы мен жалпылығы, екінші жағынан ымның нақтылығы аударма қиындатады. Дұрыс

және сапалы аудармаға қол жеткізу үшін белгілі бір ережелерді басшылыққа алып және бірқатар әдістерді пайдалану қажет:

- сөздік ымның көрсетілуі дұрыс және түсінікті болуы тиіс;
- ым мәнерлі, мағыналық екпіндер орынды және сөйлеу логикасына тиісті болуы тиіс, ым тілінде интонация рөлін атқаратын бет мимикасын ұмыт қалдыруға болмайды;
- ымдық аударма дұрыс артикуляциямен сүйемелденуі тиіс;
- дактиология аудармасыне енгізілуі қажет;
- аударма механикалық емес саналы және нақты болуы тиіс;
- аударма барысында сөйлемдегі сөз тәртібі сақталуы тиіс;
- ымдық тілді қабылдауды жеңілдету үшін мимикалық параллелизмді білу қажет[1].

Сондықтан, керендерге ым тілін оқыту үшін арнайы оқулықтар талап етіледі, сонымен қатар, қандай да бір нақты қимылды іс жүзінде дұрыс көрсете алатын арнайы оқытылған аудармашы болы керек. Әдетте, мұндай тілді жетік меңгерген аудармашылар болып керен адамдардың жақын туыстары болып табылады, олар ерте балалық шақтан ымдық таңбаларды меңгеруге көмектеседі.

Ым тілін меңгерген мамандарды дайындауға арналған оқулықтар мен оқу орындары өте аз. Сол себепті жаңа оқыту технологиялары қажеттілігі туындап отыр, олардың қатарына кіретіндер:

- қашықтықтан оқыту (оқытылмайтын, бірақ проектор немесе компьютер көмегімен көрнекіленген дәрістер);
- барлық оқулықтар электронды түрде берілетін электрондық кітапхана;
- өз бетімен оқыту материалдарын зерттеуге арналған компьютерлік бағдарламалар.

Ымдау тілі маманы немесе ым тілінмеңгерген адам үлкен қашықтықта болса, онда «Skype» бағдарламасы немесе оған ұқсас бағдарламалар қолданылады. Бұл жағдайда, қарапайым веб-камера көмегі және осы бағдарламаны пайдалана отырып, білім алушыға ым тілін үйрету мүмкін[2].

Сондай-ақ, ымдық мысалдар немесе ақпарат берілген түрлі интернет-ресурстары арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Мысалы, «Surdoserver», «Ым қаласы» және «Digit gestus». Бұл онлайн ресурстарда бейне немесе суреттердің кезегі түріндегі сөздік пен дактильді әліпбиімен жабдықталған және білім алушы қайталауы қажет қозғалыстардың реті. Сонымен қатар, «Surdoserver» қорында даярлыққа көмегін тигізетін қосымша ресурстарға сілтемелер береді, сондай-ақ жеке бағдарламалық камтамасыз ету жүйесі қол жетімді. Элеуметтік технологиялар ғылыми-зерттеу және социологиялық талдау ақпараттандыру орталығы электрондық оқыту жүйесін (ЭОЖ) әзірледі. Жүйе дактильді алфавитін және ымдық тілді дағдыларына ие емес адамдарға есту және сөйлеу қабілеті бұзылған адамдармен еркін қарым-қатынас, түсіну және түсіндіру мүмкіндігіне қол жеткізгісі келетіндерге

арналған. Ерекшелігі электронды оқыту жүйесі нормаланған ымдық сөздіктің 2700 ымын пайдалануға негізделген[3].

Сөздіктің енгізу жолағына еркін сөздер беріледі, ал шығысында осы сөздің түсіндірілуінің бірнеше нұсқалары көрсетіледі. сөздік 2372 сөздерді және 2537 ымдық қимылдар видеосын қамтиды. Жүйе қазіргі уақытта ресейлік ым тілі қолдайды, бірақ болашақта әзірлеушілер ASL және басқа да ымдау тілдерін қамтитын білім базасын кеңейтуді жоспарлап отыр.

Лингвистика саласының көзқарасы бойынша ым тілі басқа кез келген дыбысты тіл сияқты бай әрі күрделі тіл. Кәсіпқой лингвисттердің зерттеуі бойынша толық тіл деп аталуға лайықты барлық компоненттер құрамында бар.

Ымдар шартты-сұлбалы болып табылады, кей кезде сөздің мағынасымен визуалды байланысы болмауы да мүмкін. Сондай-ақ, қарапайым тілдің визуализациясы емес; өзіндік грамматикасы бар, әр түрлі тақырыптарды талқылауға пайдаланылуы мүмкін: қарапайым және нақтыдан абстрактіліге дейін.

Басқа да тілдер сияқты ым тілінің сөздері мағынаға ие емес компонент – хиремдерден тұрады. Ым 5 компоненттен тұруы мүмкін, ағылшынша сөздердің бірінші әріптері бойынша біріккенде HOLME акронимін береді:

- Handshape (қол қалпы),
- Orientation (алақан бағыты),
- Location (қолдың орналасуы, артикуляция),
- Movement (қимыл),
- және Facial Expression (мимика)[4].

Жұмысымның программалық бөлігін мобильді оқыту технологияларын ескере отырып, керек адамдар мен құлағы еститін адамдардың қарым-қатынасын жеңілдетуге, яғни ым тілін оқытуға арналған мобильді қолданба әзірлеуге арнадым. Мен AndroidSDK Android операциялық жүйесіне қолданба жасауға арналған өңдеу құралын пайдаландым.

Бағдарламаның негізгі басты парақшасы бес батырмадан тұрады, оның әрқайсысы ImageButton компонентінен жасалынды. Бұл парақшада келесі батырмалар орналастырылды:

- әліппе;
- білім;
- мақал-мәтел;
- жоба туралы ақпарат;
- surdo.kz сайтына өту.



Сур. 1 Негізгі парақшаның бейнесі

Көрсетілген батырмалардың әрқайсына жекелей тоқтала кететін болсам. Бірінші батырма «әліппе». Мұнда қазақ әліппесі орналастырылды. Тұтынушыға кез-келген әріпті таңдап келесі парақшаға өту керек.

Осы парақшаға тек қана RelativeLayout пен listView компоненттері қолданылды. ListView-ға әліппе әріптері жазылды (сурет 2).

Сур. 2 Әліппе парақшасының иерархиясы

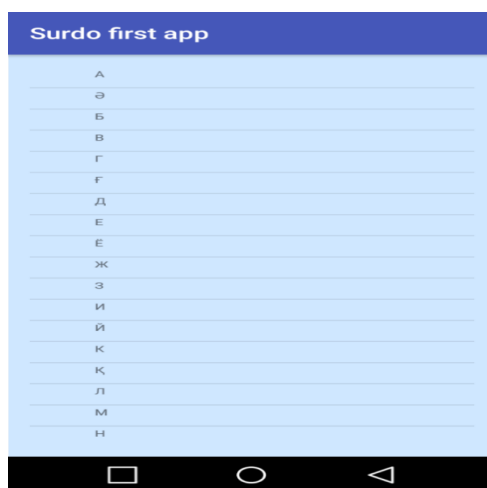
Әліппе парақшасын келесі алгоритмді пайдалана отырып жасадым:

```
listView = (ListView)findViewById(R.id.ListView);
String[] values=newString[]
{"А","Ә","Б ",...,"Э","Ю","Я"};
ArrayAdapter<String> adapter = new ArrayAdapter<String>(this,
android.R.layout.activity_list_item, android.R.id.text1,values);
listView.setAdapter(adapter);
listView.setOnItemClickListener(new AdapterView.OnItemClickListener()
{@Overridepublic void onItemClick(AdapterView<?> parent, View view, int
position, long id) { // Aif(position==0){startActivity(new Intent(alippe.this,
a_aripi2.class));}
```

Яғни қалаған әріпті басқан кезде сол әріптің парақшасы ашылуы керек. Мысалы келесі суретте «әліппе» парақшасы бейнеленген (сурет 12). Осы

әліппе тізімінен «А» әріпін таңдай отырып «А» дыбысынан басталатын сөздердің тізімі бар парақшаға өтеміз (сурет 3).

Қандай да бір парақша және көзімізге көрінетін қандайда бір компонент (батырмалар немесе тізімдер) жүктелген кезде анимациялық эффектiлердi қолданатын етiп жасалынды. Ол үшiн XML бұйрықтарын пайдаландым. Ол қолданбаның жұмыс жасау функциясына өзгеріс әкелмегенімен дизайнерлік көз қараспен қарағанда қолданбаның жүктелуін әсерлі етеді.



Сур. 3 «Әліппе» парақшасының бейнесі

Таңдалынған дыбыстан басталатын сөздердің тізімі және дыбыстың немесе сөздің ым тіліндегі бейнеленуі бар парақша негізінде RelativeLayout, listView, MediaController, және VideoView компоненттері қолданылды (сурет 19). VideoView компонентін тікелей youtube.com сайтының серверімен байланыстырдым. Андроид студио және ютуб серверін байланыстыру жолын көрсетейін.

Жаңа проект жасап аламыз, парақшаның атауы мысалы Play Youtube болсын. Минималды параметрлер API9 Android 2.3 (Gingerbread) болсын. Activity_main.xml-ге VideoView-ды осы кодтың көмегімен байланыстырамыз.

```
< VideoView
```

```
Android : id="@+id/videoView"
```

```
Android : layout_width="wrap_content"
```

```
Android : layout_height="wrap_content"
```

```
Android : layout_centerVertical="true"
```

```
Android : layout_centerHorizontal="true" />, ал MainActivity-де келесі код
```

жазылады.

```
VideoView videoView =(VideoView)findViewById(R.id.videoView);
```

```
MediaController mediaController= new MediaController(this);
```

```
mediaController.setAnchorView(videoView);
```

```
Uri uri=Uri.parse("бейненің сілтемесі");
```

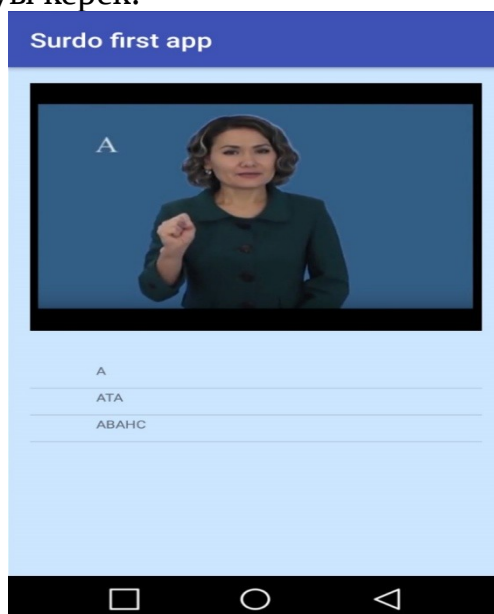
```
videoView.setMediaController(mediaController);
```

```

videoView.set Video URI(uri);
videoView. request Focs();
videoView.start ();
AndroidManifest.xml-де:
<uses-permission android: name="android.permission.INTERNET" />
<uses-permission
android:name="android.permission.ACCESS_NETWORK_STATE" />
<uses-permission
android:name="android.permission.ACESS_WIFI_STATE"/>[33].

```

Осылайша андройд қолданбасына ютуб серверінен бейнелерді қоса аламыз. Бірақ бейнелер жүктелуі үшін міндетті түрде смартфон интернет желісіне қосылған болуы керек.



Сур. 4 Тандалынған дыбыстан басталатын сөздердің тізімі және дыбыстың немесе сөздің ым тіліндегі бейнеленуі

Бұл жұмыста қазақ тіліндегі мобильді оқыту қолданбасын әзірлеудің заманауи тиімді мен құрал-саймандарын анықтадым. Нақты пән бойынша қазақ тіліндегі мобильді оқыту қолданбасының интерфейсін жобалау және интерфейссті жобалау ерекшеліктеріне талдау жасалды. Қазақ тіліндегі мобильді оқыту қолданбасын программалық жүзеге асырып, оның интерфейсіне сипаттама жасалды.

Қазақстанда мобильді қолданба нарығы қалыптасу үстінде. Қазақ тіліндегі қолданбалар аз, ал қазақ тілді мобильді оқытуға бағытталған қолданбалар жоқтың қасы деуге болады. Халық ақша төлеуге әлі дайын емес. Яғни, ақылы қолданбарды қолдана-тындар сирек кездеседі. Сол себепті біздің аталмыш қолданбамыз тегін әрі еркін жүктеуге қол жетімді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Ватага С. Краткий словарь русского жестового языка. – Архангельск: АРО ВОГ, 2008. – Б. 76[1][2]
2. Гейльман И. Ф. Ваш друг — жестика Словарь. Упражнения. Разговорник. – Санкт-Петербург: ЛИО «Редактор», 2005. – Б. 58.[3]
- 3.[Электрондыкресурс] URL:http://www.mobl21.com/ Basics_Of_Mobile_Learning.pdf [4]
4. Гейльман И. Ф. Знакомьтесь: ручная речь Учебное пособие. – Москва: «Загрой», 2007. – Б. 110. [5][6]



ӘОЖ 004.42

Аманжолов М.Б.

Мамандығы «Ақпараттық жүйелер»
Касенова Л.Г., қ.ғ.к., аға оқытушы

МОБИЛЬДІ ОҚЫТУДЫ ҚОЛДАНУ ТИІМДІЛІГІ

Андатпа

Статьяда мобилді оқытудың негізгі артықшылықтары, мобилді оқыту бірқатар мәселелер мен қиындықтары, соның ішінде техникалық мәселелері, әлеуметтік және білім беру мәселелері талданды. Сондай-ақ мобилді оқытуды ұйымдастыру білім беруде жаңа технология ретінде қарастырылды.

Қазіргі заманда оқытудың сан алуан формалары қолданылады, соған карамастан дәстүрлі мектептер мен университеттер жүйелері оқытуда инновацияларды қолдануға мүмкіндік береді. Солардың бірі – мобилді оқыту (m-learning).

Мобильді оқыту – дербес қалта құрылғыларын, смартфондар мен мобилді телефондарды оқыту материалдарымен қамтамасыздандыру мүмкіндігі болып табылады. Мобилді және портативті құрылғылардың қолжетімділігі және жаппай таралуының арқасында «алақандағы білім» идеясын жүзеге асыруға болады.

Ұялы телефон білім беру материалдары бар ғаламтор сайттарына қол жеткізуді қамтамасыз етеді және қашықтан оқытуда да пайдаланылады.

Ең көп таралған ғаламдық желіге қол жеткізу құралы ұялы телефон болып табылады. Электронды оқыту курстары, тесттер, практикалық жаттығулар мен қосымша оқу материалдары (сызбалар, фотосуреттер, аудио және бейне файлдар) бар арнайы сайттарға мобилді құрылғылар арқылы қолжетімділікті ұйымдастыруға болады. Сондай-ақ білім беру мақсатында электрондық поштамен алмасуға және ICQ, QIP жылдам хабар алмасу бағдарламаларының ұялы телефондарға арналған нұсқалары бар. Осылайша, мобилді оқытуда оқытудың барлық кезеңдерінде білім алушы үшін

ақпараттық материалдармен алмасудың көптеген мүмкіндіктері қарастырылған, сонымен қатар, ол бүкіл оқу үдерісінде туындаған мәселелерді шешуге және бақылауға көмектеседі.

Білім беру материалдары – бұл кез келген ақпарат түрлерінен тұратын және оларды дербес құрылғыда қол жетімді ететін цифрлық оқу материалдары.

Қалта компьютерлері қолданылатын мобилді оқыту педагогика және технология тұрғысынан алғанда дамудың бастапқы кезеңінде болғандықтан, құрылғылар мен технологиялар, мобилді білім алушылар, мобилді оқыту тұрғысынан және мобилді оқытудың білім алушылары тұрғысынан мобилді оқытудың анықтамасы пікірталас үстінде.

Зерттеушілер мен оқытушылардың көбі мобилді оқытуды электронды оқытудан туындаған деп санайды. Мобилді оқытудың әдебиеттерде келтірілген кейбір анықтамаларына тоқталайық [1]

Pinkwart (2003 ж.) мобилді оқытуды электронды оқытуды «цифрлі-электронды құралдар және бұқаралық ақпарат құралдары көмегімен оқыту» деп, сәйкесінше мобилді оқытуды «мобилді құрылғыларды және сымсыз тасымалды қолданатын электронды оқыту» деп анықтайды.

Quinn (2000 ж.) «мобилді оқыту –мобилді есептеулердің қиылысуы немесе мобилді құрылғылар көмегімен жүреді, ал электронды оқытуды ақпарат және коммуникациялық технологияларды пайдалана отырып оқыту» деп тұжырымдаған.

Traxler (2005 ж.) келесідей анықтама берді: «mLearning – бірегей немесе басым түсетін технология, портативті немесе қалта құрылғыларын қолданатын кез-келген білім беру қызметі» [1].

Мобилді оқыту және e-learning түсініктері жиі шатастырылады. Сол себепті, электронды оқытудан мобилді оқытудың айырмашылығына тоқталайық. Олардың арасындағы айырмашылықтарды қарастырайық. Ең алдымен, мобилді оқыту өзінің автономдылығымен сипатталады. Мобилді оқыту көбінесе бейресми, оған әдетте, оқытушылар мен тьюторлар мүлдем қатыспайды. Осы аталғандардың арқасында оны электронды оқытудан ажыратады. Сонымен бірге, мобилді оқыту – қатысушыларына қай жерде және қашан оқытындығына байланысты кең еркіндік ұсынады. Мобилді оқыту электронды оқытуға қарағанда тез әрі ширақ жүреді. Мобилді оқытуға арналған контент шағын, сыйымды және орынды бөліктермен беріледі, әрбір бөлік нақты сұраққа қатысты болады. Сондықтан, мобилді оқыту классикалық электронды оқытуға қарағанда жоғары өнімділікті қолдауға бағытталған.

Мобилді оқытудың өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Мобилді оқытудың негізгі артықшылықтарына келесілер жатады [2]:

- Оқытуда жаңа технологияларды қолдану мүмкіндігі.
- Оқытуда жеңіл, ыңғайлы, ықшам құрылғыларды қолдану мүмкіндігі.
- Мобилді оқыту әр түрлі типтегі оқу процесінде, сондай-ақ аралас оқу түрінде қолдануға өте ұтымды.

- Мобилді технологиялар арқылы оқытудың кез келген форматында қолдаудың сапалылығын қамтамасыз етеді.
- Мобилді оқыту ерекше талаптары бар адамдарды оқыту кезінде өте жақсы қолдаушы құрал.
- Мобилді оқыту жас буындағы оқушыларға білім беруде өте қолайлы.
- Шығын көлемін едәуір азайтуға мүмкіндік береді.
- Оқу контентін әзірлеудің жаңа әдістерін қолдануға мүмкіндік береді.
- Оқытуды үздіксіз, толыққанды қолдайды.
- Қызықты, еліктіргіш және ыңғайлы оқу тәжірибесін құруға мүмкіндік береді.

Алайда, мобилді оқыту бірқатар мәселелер мен қиындықтарды тудырады, атапайтқанда оған келесі мәселелер жатады:

Техникалық мәселелер: ұялы құрылғылардағы экрандардың және пернетақталардыңөлшемінің кішілігі; ғаламторға қол жеткізу кезіндегі мәселелер; ұялы құрылғылар тек қанақуат көзімен ғана жұмыс істейтіндігі; ұялы құрылғыларда қол жетімді жад көлемі;ақпараттық қауіпсіздік мәселелері; құрылғылар сипаттамалары, мобилді платформағабайланысты бірыңғай стандарттардың жоқтығы; ұялы құрылғылар үшін қарапайымэлектронды контентті қайта өңдеу қажеттілігі; ұялы құрылғыларды жоғалтуға байланыстықауіп-қатерлер.

Әлеуметтік және білім беру мәселелері: барлық оқушылардың сапалы ұялықұрылғыларды алуға мүмкіндіктері жоқ; оқу нәтижелерін бағалауға байланысты мәселелер;оқу контентінің қауіпсіздігіне байланысты мәселелер; мобилді технологияның өте тез,қарқынды дамуы; ұялы оқыту үшін педагогикалық теорияның жұмысқа жарамсыздығы;электронды оқыту және ұялы оқытудың концептуалды айырмашылықтары; жекеақпараттардың қауіпсіздігімен байланысты мәселелер; ұдайы жаңартулардың қажеттілігі;жеке өмірмен жұмыс/оқудың араласып кетуі.

Мобилді оқытуды ұйымдастыру білім беруде жаңа технология ретіндеқарастырылады. Мобилді оқытудың әдебиетте [3] келесі санаттары көрсетілген:

- Технологиялық мобилді оқыту (Technology-drivenmobilelearning)- Кейбір нақтытехнологиялық инновациялар техникалық мүмкіншілік пен білім беру мүмкіндіктерінкөрсету үшін академиялық ортада пайдаланылады.
- Миниатюралық, бірақ тасымалданатын электрондық оқыту (Miniature butportable e-learning) – электрондық оқыту құралдарында пайдаланылатын мобилді сымсызжәне портативті технологиялар бүгінде шешімдерді қабылдауда қолданылады. Мысалы,(VLE) сияқты виртуалды оқыту ортасына электрондық оқыту технологияларын көшіру,немесе жұмыс ортасының статикалық технологиясын мобилді технологияға алмастыру.
- Аудиторияға байланысты оқыту (Connected classroom learning) – мұндайтехнологияны сыныпта бірлесіп оқытуды қолдау үшін басқа (интерактивті тақталар)технологияларды пайдалану.

- Бейресми, жеке, ситуациялықмобилдіоқыту (Informal, personalized, situated mobile learning) – бұлтехнология қосымша функциялар мен күшейтілген,
- Бұл тізім қосымшаларды құрылғыға ең көп жүктелгендігіне байланысты жасалды [4]. Солардың ішінде жаңалықтар, хабарландырулар, банктер, көлік тасымалдарына арналған қолданбалар көп кездеседі. Мобилді оқытуға арналған қолданбалар өте аз яғни 0,6 пайызды құрайды.

Бұдан шығатын қорытынды, қолданушыларға білім беру жолында отандық әзірлеушілерге бұл мәселені шешу үшін келесі нұсқауларға аса назар аударуы керек:

- қолданбаларды барынша қызықты етіп жасалуы;
- қолданыстағы бар құрылғыларда қолданбаның қатесіз жұмыс жасауы;
- жарнамалар мен вирустық спамдардың болмауы;
- оқытылатын деректердің ақиқаттылығы мен сапалылығы;
- жиі жаңартылып отыруы;
- автономды жұмыс жасауға барлық мүмкіндіктердің жасалуы.

Осы талаптарға сәйкестендіріп жасалған қолданба мобилді қолданбалар нарығындаүлкен сұранысқа ие болмақ.

Осылайша, мобилді оқыту, соның ішінде интеллектуалды мобилді қолданбалардыәзірлеу жаңа білім беру ортасын құруда маңызды құрал болып табылады. Заманауиақпараттық технологиялардың теріс әсерлерінен жағымды жақтары басым түсіп, оқытудыжаңа сапалы деңгейге шығаруға мүмкіндік береді. Технологиялық құраушы қазіргі уақытта жоғары периодпен өссе де, оқу үрдісіне мобилді оқытудың жеке компоненттерін енгізу үшін құралдар тапшы емес. Интеллектуалды оқыту қолданбалары бар мобилді құрылғылар көмегімен жүргізілетін оқу әдістерін іздеу және жасау оқушы мен оқытушы арасындағы қатынасты жақсартуға әсерін тигізуі, оқушылардың оқуға деген талпыныстарын арттыруы, жеке оқу ортасын жасауға себепші болуы мүмкін. Ал, электронды оқытуда жаңа стандарттарға көшу өмір бойы үздіксіз оқу дағдысын қалыптастырады.

Әдебиеттер тізімі:

1. http://www.mobl21.com/Basics_Of_Mobile_Learning.pdf
2. <http://www.smart-edu.com/mobile-learning.html>
3. Traxler John. Current State of Mobile Learning. International Review on Research in Open andDistance Learning (IRRODL) 8, no. 2. 2007. www.irrodl.org/index.php/irrodl/article/view/346/875(17.01.2011).
4. http://forbes.kz/leader/top-30_mobilnyih_priloeniy



Amanzholova D. K.

graduate student of Economic department
Specialty: "Economics"

Scientific supervisor: Dr. Aigul Toxanova,
Professor of Economic Department of the
KUEFIT

**SCIENTIFIC ARTICLE ON THE TOPIC: "CURRENT SITUATION OF
SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN KAZAKHSTAN AND
MECHANISMS FOR SUPPORTING SMES"**

Annotation

The article presents the results of research of tendencies of development of domestic small and medium-sized businesses, assessed in comparison with other countries. Comparative analysis of the development of the SME sector of Kazakhstan and other countries shows noticeable gap in our country on such indicators as the contribution of SMEs to GDP and employment. World experience shows that if the state wants to develop dynamically and steadily, its socio-economic programs should always include measures to stimulate small and medium business.

The successful development of small and medium-sized businesses largely depends on the conditions created by the state. For 2 decades of becoming, Kazakhstan has significantly stepped forward in creating an attractive business climate. And the correctness of this step is confirmed by international assessments and significant growth in the small and medium business sector.

The government should continue to provide comprehensive support and develop support mechanisms that take into account, first of all, the wishes of participants, so that the SME sector becomes one of the foundations of the economy.

In the modern period, Kazakhstan, despite the negative impact of the global crisis, continues to maintain positive dynamics in the development of its economy. A certain role in ensuring economic growth was played by entrepreneurship, in the development of which, in recent years, certain tendencies of improvement have appeared, especially in such types of business as small and medium-sized businesses.

Usually, entrepreneurial activity in the sphere of production and services is carried out within the framework of enterprises as a separate subject of market relations independently of their size, according to which they are divided into small, medium and large.

Despite some growth in the number of these small and medium-sized enterprises (SMEs), it has not received the expected due development, its contribution to the scale of the country's economy is still insignificant.

Therefore, studying the state of SMEs, the conditions for their formation and functioning in Kazakhstan is an important problem. In the last Message of the President of the Republic of Kazakhstan, special attention is paid to innovative development and it is planned to radically improve and expand the business environment for small and medium-sized businesses.

An important condition for the emergence of new industries is the support of innovations and their rapid introduction into production, and this process is carried out with the help of small business.

The innovative development of small and medium-sized businesses leads to the development of the innovation process in the country, an increase in the level of employment of the population and an increase in the level of income. The growth of incomes generates demand for goods and services, which leads to the development of the production cycle.

As a result of these processes, the regional infrastructure is developing, due to the socio-economic development of the regions, the standard of living of the population is increasing. According to the report of the Davos International Economic Forum for 2016-2017, Kazakhstan ranks 53rd out of 138 in the index of global competitiveness, including 59th in the innovation index and 97th in business development level. In Kazakhstan, small and medium business has been developing since the 1990s, and small innovative business remains unexplored.

At the moment, there is no such a fully developed research in our country. Hence, we can conclude that there is a huge reserve and opportunities for the development of innovative small and medium-sized businesses in Kazakhstan.

In Kazakhstan practice, the potential of innovative entrepreneurship is not realized, which causes the urgency of studying the opportunities, problems and prospects for the development of Kazakhstan's innovative business.

In developed countries of market economies, SMEs are a large sector of the economy, where a significant proportion of their gross domestic product is produced. The share of small and medium-sized businesses in Kazakhstan's GDP was 24.9% as of March 2017. The head of state is tasked to bring this figure to 2050 to 50%. According to world statistics, only 12% of the world's population have skills for doing business.

A simple calculation showed that today a third of Kazakhstan's economically active population is engaged in small and medium-sized businesses. Thus, the fulfillment of the order of the Head of State should be carried out not at the expense of formal growth of the number of enterprises, but at the expense of improving the quality of the products produced, the services provided by the operating business. Of the total population of the country, more than 3 million people are employed in the small and medium-sized business sector. As a result of last year, the number of active SMEs amounted to 1.1 million units, which for 9 months produced products worth 11.2 trillion tenge.

As of November 1, 2017, the number of operating SMEs increased by 5.7% compared to the corresponding date of the previous year. In the total number of SMEs, the share of individual entrepreneurs was 65.6%, of small businesses - 17.8%, of peasant or farmer households - 16.4%, of medium-sized businesses - 0.2%.

Monitoring of the number of operating subjects of small and medium-sized business in the Republic of Kazakhstan¹⁾. Number of operating SMEs as of November 1, 2017²⁾

Regions	Total units	Including				Total, the previous year
		legal entities of small business	legal entities of medium-sized b.	individual entrepreneur	Peasant farms	
Republic of Kazakhstan	1 154 860	205 702	2 645	757 011	189 502	105,7
Aqmola	42 206	6 388	116	31 583	4 119	105,7
Aktobe	50 742	8 839	102	36 622	5 179	110,7
Almaty region	112 554	8 535	154	57 885	45 980	109,8
Atyrau	43 153	5 794	101	35 019	2 239	106,4
West Kazakhstan	37 780	5 447	90	26 552	5 691	110,8
Zhambyl	59 696	5 131	51	38 139	16 375	111,7
Karagandy	80 688	16 031	196	56 623	7 838	103,6
Kostanay	49 680	6 579	156	37 749	5 196	105,3
Kyzylorda	37 336	4 777	65	27 542	4 952	107,1
Mangystau	46 710	7 212	86	37 772	1 640	106,8
South Kazakhstan	177 014	16 519	162	91 706	68 627	104,9
Pavlodar	41 694	8 354	96	30 009	3 235	102,9
North Kazakhstan	28 207	4 606	133	20 274	3 194	104,6
East Kazakhstan	82 426	9 763	175	57 838	14 650	103,4
Astana city	95 696	34 079	280	61 233	104	103,8
Almaty city	169 278	57 648	682	110 465	483	102,7

¹⁾According to the Entrepreneurship Code of the Republic of Kazakhstan of October 29, 2015 No. 375-V for the purposes of state statistics, the criterion of referring to small and medium-sized businesses only according to the average annual number of employees is envisaged

²¹ Data from the Statistical Business Register.

The structure of the economically active population of the country is characterized by a high proportion of self-employed - 24% with low income, of which 42% have only secondary general or primary education. The number of self-employed and unemployed with incomes below 60 thousand tenge is 853 thousand people, 716 thousand of them live in rural areas. The Ministry of National Economy of Kazakhstan believes that this category of citizens can become an additional source of development of small and medium-sized businesses.

The solution of these problems is seen in the implementation of state support programs for entrepreneurship. First of all, this is the new Program for the Development of Productive Employment and Mass Entrepreneurship, the Unified Program for Supporting and Developing Business "Business Roadmap 2020", as well as additional measures to finance the real sector of the economy.

The program on the development of productive employment and mass entrepreneurship creates the conditions for the development of entrepreneurial potential, the opening and running of one's own business, especially in the countryside.

To stimulate the development of mass entrepreneurship, the volume of microcrediting has been expanded, and the possibility of guaranteeing by the state with insufficient collateral for potential entrepreneurs is presented.

These measures are aimed at addressing the problems associated with lack of funding and insufficiency of collateral in rural areas.

Within the framework of the Program, microcredits will be provided that will be issued through the "Damu" Fund in the cities, in rural areas and small towns - through the JSC "Agrarian Credit Corporation". In addition, the program focuses on learning the basics of doing business. Considering that the target group of the program is an unemployed and unproductive population, the organization of quality education acquires special significance.

For this purpose, the beginning rural entrepreneurs will have the opportunity to undergo an adapted training course for the basics of doing business under the "Bastau Business" project.

Organization of training is assigned to the National Chamber of Entrepreneurs. The National Chamber of Entrepreneurs will take an active part in protecting the business project on the credit committee of financial organizations with mandatory project support within a year after receiving the financing. We believe that such measures will provide the necessary financing for rural business projects and support a start-up business at an early stage of its development.

If the Program for the development of productive employment and mass entrepreneurship is aimed at the unemployed and unproductive employed population, then for the established business, the Single business support and business development program "Business Road Map 2020" is implemented.

Within the framework of the Single Program, government support measures are grouped in 4 directions, providing for:

- 1) financial support to entrepreneurs of single-industry towns, small towns

and rural settlements without sectoral restrictions;

2) financial support for business projects implemented in the priority sectors of the economy and the SPIID sectors;

3) financial support to entrepreneurs who have currency risks in production activities;

4) non-financial support to current entrepreneurs and the population with an entrepreneurial initiative.

As part of strengthening the entrepreneurial potential, more than 129,000 new and existing entrepreneurs have today completed business internships and entrepreneurship training. Since 2015, these services are provided by the National Chamber of Entrepreneurs, which is a single operator of non-financial support within the program.

At the same time, in order to improve the efficiency of the funds used, government support measures within the framework of the “Business Roadmap 2020” program in 2016 are reoriented to efficient enterprises.

To receive financial support in monotowns, small towns and rural settlements, entrepreneurs who can increase the payment of taxes, output and the number of jobs by 10% after 2 years from the date of receiving state support are allowed.

The adoption of such measures has made it possible to exclude the provision of support to entrepreneurs carrying out formal tax payments to the budget and attracting employees without entering into employment contracts.

Another important aspect of the developing domestic business is favorable tax climate in Kazakhstan, which in comparison with other post-Soviet countries is recognized more attractive and soft. For example, the VAT in Kazakhstan today is 12%, in Russia - 18%, in Belarus - 20%. Improvement of tax climate is particularly important in the Customs Union and Single economic space. One more positive example is relatively low interest rate on business profits for medium-sized businesses.

Despite significant achievements in creating attractive business environment, Kazakhstan as a young and developing country should continue work in these directions.

Especially we need to strengthen diversification of SME sector through creation of enabling environment and providing financial assistance, as it is done in developed countries. The low diversification of the SME poses a threat to Kazakhstan's economy in the long term. The sectoral structure shows the SME subjects operating in trade have the lion share of the specific weight, which is also confirmed by the high proportion of lending to this sector by the second tier banks. In this situation, the provision of tax incentives and preferential financing of priority sectors of the economy will be most effective "leverage" of the state.

No less important for SME subjects is the limited access to financial resources connected with the inefficiency in the distribution of funds. One of the major reasons is the refusal of commercial banks, which directly consider an application for credit, to participate in highly risky and poorly thought-out business

projects, as well as the lack of borrower collateral base. In this regard, it is necessary to consider the opportunity to create a separate specialized financial institution (bank), which will focus on lending and review of projects exclusively for small and medium-sized businesses. Creating a specialized state institution will allow to concentrate attention on the financing of SME and will increase the efficiency and speed of funds' distribution.

In addition, the situation in the field of administrative barriers, corruption and unfair competition also requires urgent measures. First of all it is necessary to reduce administrative burden and this policy should become systematic and strategic. They should establish contacts with employers, primarily in order to take into account their wishes and views on the proposed reforms.

At present, the government should pay attention to the problem of providing the SME with professional and technical personnel, and the need to reorganize and improve the system of vocational education is obvious.

In parallel to this, we should create a commission on educational reform and monitor the quality of vocational education, which should include both officials from the Ministry of Education of RK, and business representatives.

The most important mechanism is the increase of funding for colleges to upgrade equipment, paying competitive wages to qualified teachers, and increase the number of grants and scholarships to attract young people.

In conclusion, the government should continue to provide comprehensive support, which takes into account first of all wishes of the participants, in order the SME sector will become a real "engine" of economy.

Bibliography:

1. Report of the Minister of National Economy at the Government Hour in the Majilis of the Parliament of the Republic of Kazakhstan on "Measures to Promote Mass Entrepreneurship and Improve Business Activity" (Astana, March 27, 2017)
2. <https://stat.gov.kz/> - site of the Committee of Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan
3. Kangalakova D.M. Dissertational work "Efficiency of small and medium business in conditions of innovative development of Kazakhstan's economy"
4. Yevgeni Hong, research associate of the KISR under RK President
5. <https://myfin.by/wiki/term/nalog-na-dobavlennuyu-stoimost>
6. <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/nds/>



УДК 658

Әбутәліп З.
Специальность «Экономика»
Курс 2/2

Научный руководитель:
д.э.н. Галиева А.Х.

МЕТОДЫ И ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

При формировании инновационной системы, выбирая методы государственной поддержки, государство должно стремиться использовать наиболее экономически эффективные, при этом важным становится соответствие целей и возможностей государства. Многообразие форм и методов государственной поддержки можно классифицировать различными способами.

Реализация государственной инновационной политики требует применения адекватных форм и методов поддержки инновационной деятельностью. В современных условиях существует множество форм поддержки и управления инновациями на разных уровнях (от подразделений корпораций до государства). Как и всякая иная политика, инновационная политика неодинакова в разных странах, хотя и подчинена одной цели – стимулированию инновационной активности и развитию научно-технического потенциала. В целях стимулирования инновационной активности применяются разные методы взаимодействия государства, которые могут быть подразделены на прямые и косвенные. Соотношение их определяется экономической ситуацией в стране и избранной в связи с этим концепцией государственного регулирования.

Необходимость регулирования инновационных процессов государством вызвана, в первую очередь, их возрастающим значением для экономики и общества в целом.

Под влиянием инноваций меняется структура экономики. Ведь за счет роста эффективности использования ресурсов часть их высвобождается и перераспределяется в другие сферы деятельности. Например, доля занятых в сельском хозяйстве сокращается, а в секторе услуг – возрастает. Кроме того, инновации выступают непосредственной причиной возникновения новых производств, отраслей и постепенного отмирания уже существующих.

Инновации изменяют и экономическую организацию общества. Появляются новые общественные институты и хозяйственные организации (например, венчурные фирмы), трансформируется содержание взаимосвязей между ними. Происходят сдвиги в структуре собственности. Совершенствуются технологии управления: вертикальные воздействия во все большей мере дополняются и заменяются горизонтальными.

Инновационные процессы приобретают все большее социальное значение. Генерируемый нововведениями экономический рост не только позволяет повысить уровень жизни населения, но и способствует решению

проблем занятости за счет создания новых высокооплачиваемых рабочих мест, повышению уровня образования и здравоохранения. Кроме того, в нынешний исторический период процесс распространения инноваций является одним из элементов, связывающих различные социальные и экономические субъекты в единое целое, обеспечивающих единство нации, во многих случаях, смягчающих социальные противоречия и конфликты [1].

Необходимость государственного регулирования инновационных процессов обусловлена не только их общенациональным значением, но и экономическим содержанием. С одной стороны, в рыночной экономике инновации – основное средство увеличения прибыли хозяйствующих субъектов за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса, снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами. С другой стороны, в условиях действия классических рыночных механизмов получение научно-технических результатов и их внедрение в хозяйственную практику существенно затрудняются. Опыт зарубежных стран с рыночной экономикой показывает, что в вопросах научно-технического развития нельзя полностью полагаться на автоматизм рынка. Использование нововведений не может быть лишь частной проблемой того или иного предприятия или региона, оно во все большей степени приобретает общественный характер, поскольку социально-экономические перспективы развития той или иной страны все сильнее зависят от того, насколько органично протекают там инновационные процессы. Приоритет централизованных методов управления инновационными процессами доказан мировой практикой.

Таким образом, необходимость государственного управления инновационной деятельностью не вызывает сомнений. Проблематичным является другой вопрос, какие методы государственного регулирования инноваций использовать. Для ответа на него необходимо изучать опыт различных государств мира и адаптировать все лучшее из него к реалиям своего государства.

Необходимым условием для перехода на новую стадию конкуренции - стадию инноваций - становится способность национальной экономики к инновационным переменам. Решающее значение в обеспечении устойчивого экономического развития приобретают факторы, которые непосредственно обеспечивают формирование и реализацию этой способности:

- передовая техника и технология;
- развитая научно-исследовательская база;
- расширение научно-технического сотрудничества стран. Резко возрастает роль интеллектуального потенциала страны: правительства, предпринимателей, рабочих, руководителей и специалистов.

В разных странах по-разному государство стимулирует инновационную деятельность. Формы этой помощи многочисленны и разнообразны:

- прямая помощь в субсидиях и кредитах;

- льготные налоги на инвестиции, имеющие своим назначением приобретение техники и технологии, техническую модернизацию и реконструкцию;
- создание инновационных и страховых фондов с долевым участием государства;
- выдача грантов на научные исследования;
- стимулирование использования полученных результатов в гражданских отраслях.

Во всем мире государственная инновационная политика направлена на создание благоприятного климата для инновационных процессов и является связующим звеном между сферой научно-технической деятельности и производством.

Регулирующая роль государства в инновационной сфере определяется его функциями. Первостепенная функция государственной поддержки заключается в создании четко прописанных правовых условий функционирования той или иной сферы. Правовая среда задает базовые условия деятельности организаций, а также определяет степень государственной поддержки.

Методы государственной поддержки, предусмотренные казахстанским законодательством, разделяются на три направления: поддержка научно-технической, инвестиционной и инновационной сфер.

1) Поддержка научно-технической деятельности:

- государственное финансирование сферы высшего профессионального образования;
- государственное финансирование фундаментальной науки;
- субсидирование, грантовая поддержка, льготное кредитование и иные виды финансовой помощи, предоставляемой на проведение прикладных исследований и разработок;
- льготное налогообложение.

2) Поддержка инвестиционной деятельности:

- ускоренная амортизация оборудования и результатов НИОКР;
- льготные условия финансирования инвестиционной деятельности, в том числе за счет государственных средств;
- стимулирование лизинговой деятельности, включая организацию лизинговых фондов за государственный счет.

3) Поддержка инновационной инфраструктуры:

- оказание поддержки на начальных этапах развития инновационных предприятий;
- организация за государственный счет центров распространения нововведений и консультационных центров, оказывающих деловые услуги инноваторам;
- стимулирование коммерциализации нововведений путем бесплатной выдачи лицензий на коммерческое использование изобретений, являющихся федеральной собственностью;

- государственная поддержка (финансовая, информационная и др.) создания и развития структур, способствующих кооперации науки и производства, — исследовательских и промышленных парков, технополисов и т.п., включая международные.

Указанные выше методы государственной поддержки определяются действующими законодательными актами, большинство из которых в Казахстане принимаются на государственном уровне, значительно меньше - на региональном и совсем незначительная часть - на местном.

Существующие законодательные акты условно разбиваются по следующим направлениям:

- декларативные (указы, концепции, законы, постановления, соглашения, государственные и местные программы развития);
- постановления и распоряжения (определяют функции органов исполнительной власти в плане поддержки инновационной деятельности);
- правовые акты, регулирующие вопросы инновационной сферы (носят общий характер и не имеют отношения к конкретной поддержке инновационной деятельности);
- фискальные законодательные акты (определяют налоговые, таможенные и иные льготы);
- общечисловые (определяют размеры отчислений на финансирование государственных научных учреждений, системы высшего образования, государственных фондов, например, государственные, отраслевые, ведомственные бюджеты);
- структурные (инструкции, положения и иные акты, определяющие исполнительные органы, непосредственно занимающиеся оказанием помощи, а также конкретизирующие направления и объемы деятельности);
- программные (документы, определяющие порядок организации инфраструктуры поддержки, проведения конкурсов, оказания поддержки в участии в международных проектах, источники и размеры финансирования указанных направлений).

Государство поддерживает технический прогресс путем прямого либо косвенного регулирования.

Прямые методы регулирования включают распределение бюджетных средств по направлениям научных исследований, по научным и исследовательским организациям и проектам, государственный контроль закупок зарубежных технологий и техники [2].

Одной из широко применяемых форм государственной помощи является: создание инновационных и страховых фондов с участием, как государства, так и крупных компаний; выдача патентов на научные исследования: субсидирование исследований в военных областях, которые передают полученные результаты в гражданские отрасли.

Для повышения эффективности государственных инвестиций следует соблюдать ряд условий:

1. Предпочтительная поддержка предприятий общей (кооперированной) технологической цепочки.

2. Государственные инвестиции должны стимулировать сопряженный коммерческий поток средств.

3. Государственные инвестиции должны предоставляться на возвратной основе при контроле результатов инвестирования.

4. Инвестиционный процесс должен обеспечивать расширение конечного сбыта продукции.

К прямым методам государственного регулирования относятся также: предоставление государственных заказов; государственное страхование коммерческого риска в сфере инвестиций; финансирование разработки нововведений и бесплатное последующее их распространение; закупка за счет бюджета иностранных технологий, патентов и лицензий.

В государственном регулировании инновационных процессов важную роль играют и косвенные методы. Косвенные методы, используемые в реализации государственной инновационной политики, нацелены, с одной стороны, на стимулирование инновационных процессов, а с другой - на создание благоприятного (социального, экономического, психологического) климата для новаторской деятельности.

К косвенным методам государственной поддержки инновационной деятельности следует отнести налоговые льготы и скидки, кредитные льготы. Налоговые льготы и скидки находят проявления:

- в освобождении от налогообложения той части прибыли предприятий и организаций, которая направляется на проведение перспективных инновационных разработок, создание научно-технического задела;

- исключении валютных средств научных организаций и вузов из числа налогооблагаемых доходов, полученных от реализации научно-технической (инновационной) продукции и направленных на приобретение специального оборудования и уникальных приборов;

- снижении ставок налога на добавленную стоимость, имущество и землю для научно - технических организаций; уменьшении в течение определяемого периода налогооблагаемой прибыли, получаемой предприятиями (фирмами) от использования изобретений и других новшеств.

В мировой практике существуют дополнительные виды льгот:

- предоставление исследовательского или инновационного налогового кредита;

- налоговые каникулы в течение нескольких лет на прибыль, получаемую от реализации инновационного проекта;

- льготное налогообложение дивидендов юридических и физических лиц, получаемых от акций инновационных предприятий;

- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноу-хау;

- зачисление части прибыли инновационных предприятий на специальные счета с последующим льготным налогообложением в случае использования на инновационные цели;

- вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с инновационной деятельностью;

- снижение налогооблагаемой прибыли на приобретение приборов и оборудования, передаваемых ВУЗам или инновационным предприятиям.

Эффективными при определенных условиях могут быть такие косвенные меры государственного регулирования инноваций, как кредитные льготы, т.е. предоставление кредитов (например, с низкой процентной ставкой) предприятиям, акционерным обществам и фирмам - потенциальным потребителям результатов инновационных разработок, нововведений.

А также используются такие методы государственной поддержки инновационной деятельностью как государственная поддержка финансового лизинга; стимулирование франчайзинга; поддержка малого и среднего предпринимательства, занимающихся производством и распределением нововведений.

Следующий, более широкий сектор - где есть возможность, опираясь на отечественные и зарубежные лицензии организовать на равных разработку, производство и поставку на рынок конкурентоспособной современной продукции. Большие возможности в этом плане предоставляет конверсия военной науки и промышленности, где немало крупных, прежде засекреченных изобретений и технологий могут быть использованы для производства такой продукции.

Третий, еще более широкий сектор - там, где страна не имела достаточного научного задела и инновационного потенциала, и где эффективнее использовать зарубежный потенциал, тем более что ограничение на экспорт высоких технологий к нам постепенно ослабляются или снижаются. Нужно понимать, что сейчас ни одна страна в мире не в состоянии развивать всю гамму направлений современной науки и техники; разумнее опираться на международное разделение и кооперацию труда в этой сфере.

Переход к рынку усиливает технологическую конкуренцию, приводит к банкротству тех, кто использует и производит устаревшую продукцию, обеспечивает сверхприбыль (в основе которой дифференциальный научно-технический доход) пионерам научно-технического прогресса, активным новаторам. Формируется экономический, рыночно конкурентный механизм нововведений. Но предприниматели (особенно в кризисной ситуации) неохотно идут на базисные нововведения, связанные с крупными разовыми вложениями, большим рынком, зачастую обрекающим на гибель уже отлаженное, четко функционирующее производство, создающее ему конкурентов, обесценивающее вложенный капитал. Именно это побуждает монополии сопротивляться (до известного предела) базисным нововведениям, порождает тенденцию к техническому застою. Поэтому

нужна активная и дифференцированная государственная поддержка базисных нововведений, основанных на крупных изобретениях. Эта поддержка может быть, как прямой (частичное финансирование сравнительно небольшого числа приоритетных программ), так и косвенной (налоговые и таможенные льготы для инновационных мероприятий и предприятий, патентная защита, четкое правовое регулирование и т.п.) в сочетании с антимонопольными мерами.

Однако государственная поддержка может сыграть и реакционную роль, если она направлена на продление жизни устаревших, но еще мощных поколений техники и связанных с ними монополизированных структур. Активная государственная поддержка не только фундаментальных исследований, но и базисных инноваций осуществляется во всех развитых странах - достаточно привести пример государственных целевых программ в Японии и США, западноевропейской программы "Эврика", налоговых льгот для венчурных предприятий и инвестиций в большинстве стран. Однако эта поддержка ограничена во времени и уступает затем место обычному рыночному механизму.

В то же время необходимо объединение инновационных сил в самом секторе прорыва. Речь идет не только о формировании разнообразных гибких хозяйственных форм в этом секторе, но и активизации общественных организаций и союзов изобретателей и новаторов, активном включении их в поддержку инновационных инициатив путем создания влиятельных творческих коллективов, малых предприятий, технологических парков и т.д. [3].

Для того, чтобы научная организация смогла перейти к работе в условиях рынка, необходимо провести комплекс подготовительных работ. Причем это должны быть не разовые мероприятия, а некоторая система, которая вначале должна помочь перейти к работе в условиях рынка, а в дальнейшем закрепиться на нем.

В процессе создания такой системы необходимо:

- провести анализ достигнутых результатов и определить интересы;
- организовать маркетинговые исследования;
- провести анализ и переоценку имеющихся основных фондов;
- оценить имеющийся научно-технический и производственный потенциал;
- разработать проект программы исследований и разработок, ориентированный на реализацию в условиях рынка;
- определить фактическую фондовооруженность первичных коллективов и действительные потребности в развитии и обновлении потенциала;
- разработать проект программы исследований и разработок, ориентированный на реализацию;
- рассмотреть возможности внедрения новых форм организации исследований и разработок, включая создание малых предприятий;

- выбрать программу работ и определиться со стратегией развития; подготовить необходимое нормативно-методическое обеспечение исследований и разработок.

В соответствии государственной инновационной политикой выделяются основные направления поддержки государственной инновационной деятельности, и они включают:

1. содействие развитию научных исследований (фундаментальных, поисковых, прикладных), прежде всего в перспективных направлениях;
2. кадровое обеспечение инновационной деятельности;
3. содействие разработке (в рамках правительственных ведомств) разнообразных программ, направленных на повышение инновационной активности;
4. формирование государственных заказов в виде контрактов на проведение инновационных разработок, обеспечивающих начальный спрос на многие новшества, которые затем находят распространение на рынке;
5. применение фискальных и прочих инструментов государственного регулирования, формирующих стимулирующие воздействие внешней среды, которые обуславливают необходимость и эффективность инновационных решений отдельных фирм;
6. участие государства в роли посредника в организации эффективного взаимодействия различных секторов науки и стимулирования кооперации в области инновационных разработок между промышленными фирмами и высшими учебными заведениями;
7. координация инновационной деятельности в регионах;
8. создание правовой базы инновационной деятельности;
9. регулирование международных связей в области инновационных процессов.

Последние два направления важны с точки зрения участия государства в поддержке инновационной деятельности. Ведь правовое регулирование инновационных процессов является исключительной прерогативой государства, а регулирование международных связей в области инновационных процессов в основном также осуществляется государством.

Список литературы:

1. Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. – Алматы, ИЭ МОН РК, 2005. - С. 108
2. Ерошин А. Механизм государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт //МЭиМО, 2011, №10. с.21-29
3. Батпенов Т. Состояние и перспективы формирования инновационной инфраструктуры в Казахстане. //Казахстан-Спектр – 2012 г. - №2 – с. 93-96.



АДАМ КАПИТАЛЫНЫҢ ДАМУЫН БАҒАЛАУДАҒЫ ЗЕРТТЕУЛЕРДІҢ МЕТОДОЛОГИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Аңдатпа

Қазіргі уақытта қалыптасқан жағдайда ел экономикасын дамыту мен жаңғыртудағы бәсекелестіктегі артықшылықтары білім беру жүйесін жаңғырту арқылы адам капиталын қалыптастыру мен жұмылдыруға тікелей байланысты.

Түйіндеме сөздер: адам капиталы, білімі жоғары деңгейдегі мемлекеттер, адам капиталына инвестиция

XXI ғасырда адам капиталы Қазақстанның индустриалды-инновациялық дамуының жаңа бағыты – ғылыми жүктемесі жоғары экономиканы құрудың бір бөлігі ретінде мемлекет тарапынан оны дамытуға бағытталған әрекеттер жасауды қажет етеді, яғни, жекелей алғанда елдің білім беру жүйесіне инвестиция құю арқылы адам капиталы дамуының тиісті моделін жасау және синтездеу жөнінде істерді қолға алу керек. Экономиканың тұрақтылығы, бірінші кезекте білімнің жоғары деңгейімен, тиісінше, адами ресурстардың біліктілік деңгейімен анықталады.

Адам капиталы дамуының теориялық анықтамасына сәйкес, мемлекет адам капиталына инвестиция салған кезде оның негізгі спецификалық сипаттамаларын пайдаланса болады: адам капиталы еңбек өнімділігін және азаматтардың әлеуметтік-экономикалық тұрақтылығын арттырады, сондай-ақ адам капиталын дамытуға мұқияттылықпен жасалған жағдайлар мемлекет үшін де және жеке тұлға үшін де неғұрлым тиімді эффект тудырады.

Мәселен, өндірістік кәсіпорындарда адам капиталы жұмысшының жұмыс процесінде қолданатын – игерілген білімдері, дағдылары, тәжірибесі, ынтасы, қуаты, қайраты және денсаулығының жалпы өлшемдері сынды барлық қасиеттерін білдіреді [1].

Қазіргі жағдайда, адам капиталына салынатын инвестицияның көлемін ұлғайтып, жүйелілігін арттыру үшін, Қазақстан адам капиталын дамыту және оған инвестиция салу идеясының бастауында тұрған шет

елдердің тәжірибесін зерделеуі керек. Скандинав елдерінің, Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінің, Бразилияның, Қытайдың және т.б. елдердің экономикалық жүйелері осы бағыттағы ізденісте керемет үлгі бола алады.

Білімі жоғары деңгейдегі мемлекеттер өз экономикасын тұрақты етуде, себебі оларда білім саласын одан әрі дамытуға қаражат бөлуге мүмкіндіктері көп.

Адам капиталының маңызды элементтерінің бірі ретіндегі халықтың денсаулығы да өлшемнің бірнеше индикаторларынан тұрады. Солардың бірі – демографиялық жағдай.

Демографиялық мәліметтерге қарап отырып, белгілі бір елдегі адам капиталының жағдайын анықтауға болады. Мәселен, Нобель сыйлығының лауреаты Амартия Сен халықтың өмір сүру ұзақтығы көрсеткіштеріне қарап елдің даму деңгейін бағамдауға болады, өйткені әлеуметтік-экономикалық және денсаулық сақтау институттары әрекеттерінің жиынтығы өмір сүру ұзақтығын жақсартуға қажетті жағдайларды туғызады [1]. Осылайша, мемлекеттің даму бағдарламаларын пайдалана отырып, демографиялық проблемаларды шешу арқылы кейбір елдер адам капиталын дамытуда.

Қазіргі таңда Қазақстан адам капиталының даму көрсеткіші бойынша әлемдік рейтингте 69 орында тұр, посткеңестік мемлекеттер арасында Ресейден кейін екінші орынға жайғасқан [2]. Дегенмен, посткеңестік елдердің адам капиталын дамытудағы тәжірибесі Қазақстан үшін асқан маңыздылыққа ие, себебі өтпелі кезең жағдайы Кеңес Одағының бұрынғы мүше-елдері үшін көптеген ортақ үйренер тағылымдар туындатуда.

Қазақстанның мемлекеттік саясаты әлемдік қаржы дағдарысы кезеңінде халықты жұмыспен қамтамасыз ету жағдайын жақсартуға бағытталды, себебі еңбек нарығының экономикадағы позициясы әлсіз болды. Халықты жұмыспен қамту ресейлік адам капиталын қалыптастыру бағытында маңызды функция атқарады және адам капиталының білім, денсаулық сақтау, кірістер және мобильділік сынды элементтерін анықтайды.

Осылайша, жұмыспен қамту мәселесін шешу үшін, Қазақстан Республикасының үкіметі адам капиталының тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін жұмыспен қамту нарығын реттеу туралы шешім қабылдайды. Осы процесс барысында, жастардың ЖОО-да білім алуын жалғастыруға және қосымша білім алуға, жұмысшылардың жаңа біліктілік игеріп, дағдыларын шыңдай түсуге, басқа елдерден еңбек миграциясын шектеуге, қоғамдық жұмыстар ұйымдастыруға, бюджеттік секторда жаңа жұмыс орындарын құруға, өзін-өзі жұмыспен қамтуды және кәсіпкерлікті дамытуға, еңбек нарығындағы жағдай туралы халықтың хабардар болуын арттыруға, еңбек нарығындағы жаңа бос орындарға қайта даярлауға және халыққа психологиялық қолдау көрсетуге ынталандыратын бағдарламалар қабылданады.

2013 жылғы 10 қыркүйектегі Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаев «Қазақстанның мейлінше дамыған әлем мемлекеттерінің 30-дығына кіруі»

атты Дамушы нарықтардың Еуразиялық форумында жасаған баяндамасында: «Екі ең маңызды басымдық жаңа экономикалық саясат үшін арқауға айналуы тиіс. Ол, біріншіден, инновациялардың басты қозғаушысы – адамның дамуы үшін барлық қажетті жағдайлар жасау. Екіншіден, бизнес пен кәсіпкерлік бастамаларды дамыту үшін жағдайлар жасайтын институттық ортаны жетілдіру», – деп атап өтті. Сонымен бірге, Президент «адам капиталының дамуы – мемлекет дамуының негізі» және «білім беру ғылымды қажет ететін экономика құрудың шешуші құралы ретінде білім беру жүйесінің барлық деңгейлеріндегі жаңа сапаға бағдар ұстануы тиіс», - деп ерекше тоқталды [3].

Қазіргі уақытта қалыптасқан жағдайда ел экономикасын дамыту мен жаңғыртудағы бәсекелестіктегі артықшылықтары білім беру жүйесін жаңғырту арқылы адам капиталын қалыптастыру мен жұмылдыруға тікелей байланысты. Мұндай бағдарды ұстанудың маңыздылығы айқын. Қазақстан Республикасының адам капиталы, оның жоғары білімді жұмыс күші – ескірген және қатты қаусаған негізгі капиталынан гөрі құндырақ ресурс болып табылады.

Адам капиталына инвестиция құю техникалық жағынан прогрессивті, өнімді жұмыс күшін қалыптастыру үшін аса маңызды, аталған жұмыс күші шапшаң өзгеріп жатқан әлемге жедел бейімделіп отырады. Қоғам мен мемлекет дамуының және ғылыми жүктемесі бар экономиканы құру мақсатында таңдап алынған бағытына сай дами отырып, біздің республика тәуелсіз экономика дамытуда және елдің бәсекелік ортадағы артықшылығын қамтамасыз етуде білімді негізгі құрал ретінде айқындап алды. Қазақстанда XX ғасырдың 90-шы жылдардың басынан бастап, білім беру мемлекеттің экономикалық әлеуетін қалыптастыруда негізгі фактор ретінде қарастырылады. Мемлекеттік саясаттың дұрыстығы мен негізділігі шетелдік сарапшылардың пікірімен қуатталуда. Осылайша, көптеген ресейлік сарапшылар, білім беруге инвестиция салу арқылы Қазақстан дұрыс шешім қабылдады, ол өз кезегінде қазіргі таңдағы жетістіктермен расталуда деген пікір білдіруде.

Осы тұста ресейлік ғалымдар: «1990-шы жылдардың аяғында біз инновацияларға инвестиция сала бастадық. Алайда біз адам капиталына инвестиция салмадық. Нәтижесінде, инновацияға деген сұраныс біліктілікке деген сұраныспен қуатталмаған. Біздің пікірімізше, бұл біздің тараптан кеткен басты қателік болды. Білім беру жүйесін сол күйінде қалдырып, оның үстіне инновациялық экономиканы әкеліп орнатпақшы болдық. Сондықтан да қазіргі таңда адам капиталын дамытатын корпорациялар құру аса маңызды», - деп өздерінің мүлт кеткен тұстарын атап өтеді [4].

Адам капиталын дамытудың әлемдік тәжірибесін сараптай отырып, шет мемлекеттер, өздерінің мемлекетті дамыту жөніндегі мақсаттары мен басымдықтарына орай экономиканың табыстылығы мен әлемдік деңгейдегі бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ететін адам капиталын дамыту мен

жинақтаудың түрлі үлгілерін қолданады. Әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерді және соған сәйкес адам ресурстарын басқаруды жетілдіру үшін Қазақстан адам капиталын дамыту мен инвестициялау технологияларының әлемдік үлгілерін жергілікті жағдайларға орай бейімдей алады.

Сонымен қатар, белгілі бір көрсеткіштердің кешені ретіндегі адам капиталы қандай да бір элементтердің дамуына байланысты және де шетелдік тәжірибені зерттеп, іс-жүзіне енгізуде жүйелі тәсілдемені талап етеді. Сондай-ақ Қазақстанның мәдени ерекшеліктерін де естен шығармау керек, олар жергілікті жағдайда адам капиталын дамытудың шетелдік үлгілері мен инвестициялау принциптерін қолданғанда шешуші рөл атқарады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Градировский С. Человеческое развитие // «Мыслящая Россия» в Центральной Азии: сб. докладов. - М., 2012. - С. 40-41.
2. Википедия. Индекс человеческого развития / http://de.wikipedia.org/wiki/Human_Development_Index.
3. Доклад Главы государства Н.А. Назарбаева на Евразийском форуме развивающихся рынков «Вхождение Казахстана в 30-ку наиболее развитых государств мира» / <http://www.akorda.kz>. 2013.
4. Наумова Т. Приток человеческого капитала // Прямые инвестиции. - 2015. - №2 (118). - С. 66-69.



УДК 656.212

Әділов Б.С.

Специальность «Экономика»
Раимбеков Ж.С., д.э.н. профессор

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ)

Аннотация

Логистика – это совершенствование управления движением материальных потоков от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции и связанных с ними информационных и финансовых потоков на основе системного подхода и экономических компромиссов с целью достижения синергетического эффекта.

Одной из областей логистики является транспортная логистика, которая представляет собой транспортные предприятия, являющиеся участниками процесса товародвижения, нацеленные на получение единого экономического результата в логистической цепи.

Транспорт в логистическом процессе товародвижения образует единую технологическую цепь, начиная от поставщиков сырья и материалов, охватывая различного рода посредников и заканчивая потребителями готовой продукции, то есть является неотъемлемой частью единого транспортно-производственного процесса. Основная задача транспорта в логистике — это сокращение стоимостных и временных затрат.

Выделение транспортной логистики в самостоятельную область обусловлено следующими факторами:

1. способность транспорта создавать устойчивую и оптимальную функционирующую систему «снабжение – производство – распределение – потребление»;
2. необходимость решения транспортных проблем в рамках логистической системы (при выборе каналов распределения сырья, полуфабрикатов и готовой продукции);
3. высокая доля транспортных издержек (до 50%) в общих логистических затратах на продвижение товара от первичного источника сырья до конечного потребления готовой продукции;
4. высокая доля транспортной составляющей в цене товаров во внешнеэкономической торговой деятельности;
5. наличие большого числа транспортно-экспедиционных предприятий, имеющих огромное значение при организации оптимальной доставки товара, как во внутренних перевозках, так и в международных сообщениях;
6. оптимизация расходов – достигается путем максимально полного использования грузоподъемности подвижного состава и организации поставок без складов, кратностью транспортной партии груза единицам заказа, отправки и складирования, и стандартизацией тары;
7. Экономия от масштабности и дальности грузов – именно при таком принципе организации расходы на 1 т груза и 1 км пути минимальны;
8. Концентрация грузопотоков на отдельных каналах, распределения товаров и отказ от неэкономичных каналов;
9. Доставка грузов «точно в срок» - осуществляется на основе разработки и реализации единого технологического транспортно-производственного процесса.

Оптимальность транспортной логистики для поставщиков и их клиентов заключается в понятии «равновесных точек» нахождение которых связано с оптимизацией транспортных издержек, играющих важную роль в достижении синергетического эффекта и повышением транспортными предприятиями их доли на рынке транспортных услуг в сравнении с их

конкурентами. Анализ работы транспорта в логистической цепи проводится для оптимизации маршрутов и составления графиков, грузенных и порожних транспортных средств, выявление оптимального сочетания вида транспорта и тары, согласованного времени доставки и расстояния транспортировки. Такой анализ позволяет сократить транспортные расходы (на 10-15%).

Еще более сложной является организация транспортной логистики на международном уровне. Создание производственно-транспортных цепей в международном масштабе базируется на следующих специфических принципах:

1. регулирование и упрощение таможенных и технологических процедур при пересечении границ;
2. унифицирование правил, тарифов, параметров и стандартов к технологии и техническим средствам перевозок;
3. признание государствами приоритета международных соглашений;
4. акцентирование внимания на качестве перевозок, на своевременной доставке груза и на обеспечении их сохранности.

Основные отличия международной (глобальной) транспортной логистики состоит в том, что международные транспортно-логистические операции сопровождаются большим числом документов (которые оформляются на нескольких языках), перевозки грузов обычно выполняются на нескольких видах транспорта и предъявляются более высокие требования по информационному обеспечению (разные временные пояса и большие расстояния).

Несмотря на сложности, возникающие в международной транспортной логистике она набирает темпы развития. Это связано с быстрым ростом объема международной торговли, передачей ряда логистических операций специализированным фирмам, создание международных, региональных союзов, что приводит к снижению или отмене экспортно-импортных пошлин и сокращению таможенных формальностей и применением информационных ресурсов в режиме реального времени (интернет), что в свою очередь убыстряет процесс осуществления логистических операций.

В заключение можно сказать, что транспортная логистика является необходимым звеном развития логистики, которая является одной из наиболее сложных систем имеющая практическое происхождение и созданная человеком в процессе своего развития.

Список литературы:

1. Транспортная логистика. Дамдын О. С., Очур Ю. С. Транспортная логистика // Молодой ученый. — 2010. — №12. Т.1. — С. 73-74. — URL <https://moluch.ru/archive/23/2447/>
2. Задачи управления материально-техническим снабжением в рыночной экономике / С.А. Баркалов, В.Н. Бурков, П.Н. Курочка, Н.Н. Образцов. М.: ИПУ РАН, 2000. - 58 с.

3. Управление конкурентоустойчивостью в сфере послепродажного обслуживания на железнодорожном транспорте С. П. Бурланков, Долгов Д. И.
- 2013 – 199 с.



ӘОЖ 331.2

Әлі Ә.Ж.

«Экономика»мамандығы
ғылыми жетекші:
Сериков Р.С.PhDдокторы
ҚазЭҚХСУ, Астана

ЕҢБЕК АҚЫНЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Аңдатпа

Мақалада еңбекақыны ұйымдастыру мен оның теориялық негіздері қарастырылған. Атақты экономист ғалымдардың ғылыми көзқарастары сипатталған.

Кілт сөздер: еңбек, еңбек ақы, еңбек құны, жұмыс күші, еңбектің өнімділігі, қызметкер.

Еңбекақыны ұйымдастыру мен еңбекті материалдық ынталандыруды ұйымдастыру мәселелері «халықтың тұрмыс деңгейі» түсінігімен тығыз байланысты. Жалақы халықтың едәуір бөлігінің ең негізгі табыс көзі болып табылады, ал нақты жалақы көлемі көп жағдайда халықтың материалдық жағдайын сипаттайды.

Экономикалық әдебиеттерді талдау нарықтық қатынастарға көшу кезіндегі еңбекақы жүйесін реформалау екі негізгі бағыттарға негізделеді: жұмыс күшінің құны теориясының базасы мен еңбекке ұсыныс. Маркстік еңбек құны теориясына сәйкес, еңбек нарығында жұмыс күші, яғни, еңбекке қабілеттілік сатылады. Оған қоса, Маркс бойынша жұмыс күшінің құны жұмыс күшін өндіріп, сақтап және мәңгіге қалдыру үшін қажетті өмірлік құндылықтардың құны ретінде анықталады. Сонымен қатар, ол еңбек сату-сатып алу объектісі бола алмайды, себебі тек жұмыс күші ғана сатылуы мүмкін дегенді алға тартқан болатын. Маркс теориясы еңбектің тек жұмыс уақытының халықтық қажет шығындармен өлшенеді дегенмен қорытындыланады.

Қазіргі заманғы экономикалық теория жалақы еңбекке деген сұраныс пен ұсыныс негізінде анықталады деп түсіндіреді. Бұл бағыттың өкілдері болып Дж. С. Милль мен Дж. Б. Кларк табылады. Негізінде, Дж. С. Милль сұраныс пен ұсыныс теориясының негізін қалаушы болып саналады. Оның ұсыныс пен сұраныс негізіндегі құндылықтар теориясы мен икемділік түсінігі А. Маршаллдың баға теориясының негізін қалады.

Экономикалық теорияда жалақы анықтаудың бірнеше жолы бар. Саяси экономиканың классикалық мектебі (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) жұмыскерлердің өмір сүруі үшін қажетті болып табылатын тұтыну заттары мен қызметтер құны жалақының негізін құрайды дегенді алға тартты.

А.Смиттің айтуынша, жұмыскерлердің кірісі, жалақы мемлекеттің ұлттық байлығының деңгейіне тікелей байланысты болып келеді. Оның жалақы теориясының құндылығы еңбекақы көлемінің күнкөріс минимумы деңгейі дейін түсу заңдылығын жоққа шығарғандығы. Оған қоса, А.Смиттің түсіндіруінше, «жоғары жалақы кезінде төмен жалақы кезіндегіге қарағанда біз әрқашан едәуір іскер, ойлы және ұқыпты жұмыскерлерді табамыз», «бастықтар әрқашан және барлық жерлерде жұмыскерлер жалақысын оның қазіргі деңгейінен көтермеуге ұмтылады»[1].

Жалақы теориясында Давид Рикардо «еңбектің табиғи құнын» жұмыскердің өз еңбегі арқылы өзін де, жанұясын да асырай алуы, аса қажетті заттар мен жайлылық шығындарын, азық-түлік шығындарын өтеу алу қабілеті ретінде сипаттайды, ал «еңбектің нарықтық құнын» еңбекке деген сұраныс пен ұсыныстың нақты арақатынасын есепке алудан туындайтын төлем ретінде келтірген. Оның ойынша, болашақта жалақы тек төмендей береді, себебі, халық санының өсуі еңбек нарығындағы шектен ұсынысқа әкеп соқтырады.

К. Маркс өзінің жұмыс күші тауарының құнына сәйкес келетін құнның айналдырылған формасы ретіндегі жалақыны концепциясында осы мәселеге деген мазмұндық көзқарасты тереңдетті. К. Марксқа дейінгі жалпы саяси экономия (буржуазиялық саяси экономия классиктері А. [Смита](#) и Д. [Рикардо](#)ларды қоса алғанда) жұмыс күшін еңбектің өзінен ажыратпаған. Олардың түсінігіндегі жалақы – бұл жұмыскер еңбегінің құны. Сондықтан классикалық буржуазиялық саяси экономия құн заңы негізіндегі үстеме құнның пайда болуын ғылыми түрде негіздей алмады. Жалақының мәнін алғаш рет К.Маркс кеңінен ашты. Ол жұмыскер жұмысын емес, жұмыс күшін, яғни, өзінің еңбекке деген қабілетін сататындығын көрсетті.

Өзге бағыттағы түсіндермені ағылшын экономисі А.Маршалл келтірді. Ол: “Жалақының еңбектің таза өніміне тең болатын тенденциясы бар; еңбектің шекті өнімділігі оған деген сұранысты реттейді; бірақ, екінші жағынан, жалақыға ұдайы өндіріс, оқыту және жұмыскерлерді қамтамасыз ету шығындарымен тура болмаса да тығыз және қиын қатынаста болу тенденциясы да тән. А.Маршаллдың зерттемелері жалақының ынталандырушы қызметі, еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсынысты талдау үшін маңызды болып келеді.

Дж. Б. Кларк өзінің шекті жұмыскер және шекті өнім туралы идеяларын белсенді түрде дамытты. Кларк жалақы қызметкерлердің «еңбектің шекті өнімділігімен» анықталады деп түсіндірді. Бұл теорияның жақтаушылары тауар жұмыскер еңбегімен ғана емес, капиталмен және жер факторымен де өндіріледі, сол себепті, жұмыскердің еңбек өнімділігімен қатар капитал мен жердің жеке өнімділігі де бар болады [2].

Жоғарыда келтірілген жалақының мәніне теоретикалық көзқарастардан шығат келе құнның еңбек теориясының жақтастары оны жұмыс күшінің құны (бағасы) ретінде анықтайды. Қазіргі заманғы экономикалық теорияға сәйкес еңбек нарығында еңбек сатылады және сатып алынады. Осының негізінде жалақы еңбектің бағасы болып саналады деген түйін шығарылады.

Еңбекке келтіру процесінен алдын жұмыс күшін, яғни, еңбекке қабілеттілікті сату-сатып алу процесі болатынын есепке ала отырып, жалақы еңбек нарығындағы қалыптасып жатқан сұраныс пен ұсынысты есепке ала отырып анықталатын жұмыс күшінің бағасы деп тұжырымдауға болады. Жұмыс күшін сатушы және оны сатып алушы нарықта кездесіп, сұраныс пен ұсынысты есепке ала отырып, оның бағасы жөнінде келісім жасасады. Мұнда, процесс екі индивидтер арасында жүруі міндетті емес. Қазіргі заманғы жағдайларда жалдамалы жұмыскерлер де, жұмыс берушілер де олардың мүдделерін әр түрлі деңгейде қорғайтын түрлі одақтарға біріккен: салалық, аймақтық, кәсіби, территориалды-салалық, ұлттық немесе ұйым деңгейінде. Мұндай өзара әсердің нақты көрінісі ретінде жұмыскер (оның өкілдерімен) мен жұмыс берушінің (оның өкілдерімен) арасында жеке немесе ұжымдық түрде нәтижелері сәйкес келісімдер мен келісім-шарттарда рәсімделетін еңбек қызметінің басталу қарсаңында жұмыс күшінің бағасын анықтау жөнінде келісім жасалады [3].

Айта кету керек, осылайша анықталған жұмыс күшінің бағасы әрбір жеке жұмыскердің икемі, төзімділігі, жылдамдығы және т.б. осындай еңбек қызметінің нәтижесіне объективті түрде әсер ететін жекелеген ерекшеліктері есепке алынбайды. Әрбір жеке жұмыскер өзінше ерекшеліктерге ие және оның еңбегінің нәтижесі басқалардікінен өзгеше болады. Бұл жағдайда жұмыс берушімен (оның өкілдерімен) келісім кезінде анықталған жұмыс күші бағасының мөлшері жұмыскердің жеке еңбек қызметінің нәтижелерімен санастырылуы керек және сайып келгенде, ол еңбектің бағасына айналуы керек.

Жоғарыда айтылғандардың негізінде жалақының экономикалық табиғаты өзара байланысты екі элементке ие: жұмыс күшінің бағасы және еңбектің бағасы. Оған қоса, жұмыс күшінің бағасы еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсынысты есепке ала отырып есептелген жұмыс күшінің ұдайы өндірісіне қажетті шығындардың деңгейін сегменттік белгілері бойынша дифференциалданғандығын көрсететін оның көрінісін білдіреді. Ол салаларда, аймақтарда, сондай-ақ, нақты жұмыскерлер мен жалдамалы жұмыскерлерге еңбекақының келісімдік шарттарын орнату кезінде негізгі қызметті атқаруы мүмкін. Өз кезегінде, еңбек бағасы ақша кейпінде түрліше еңбек сандарын білдіріп, жұмыскердің күнделікті жасайтын жұмысы мен оның ақысын өзара өлшейді. Жұмыс күшін бағасының туынды көлемі болып табылатын еңбектің бір сағаты жұмыскер еңбегінің төлемі шарттарын оның ағымдағы қызметінің нәтижесі бойынша анықталады. Демек, жалақының экономикалық мәнін түсінудегі бастапқы пункт ретінде анықтау негізінде

жұмыс күшінің бағасы жататын жалақының еңбек бағасын білдіруі алға тартылады [4].

Қызметкер үшін еңбекақы оның жеке табысының негізгі және басты бөлігі болып табылады, сонымен қатар еңбекақы қызметкерлердің және оның жанұя мүшесінде адамдардың әлауқат деңгейін жоғарылататын құрал болып саналады. Осыдан еңбекақының ынталандырушы ролі алынатын сыйақының көлемін көбейту үшін еңбек нәтижесін, жақсартудан тұрады. Жұмыс беруші үшін еңбекақы өндіріс шығындары болып, саналады. Жұмыс беруші әсіресе бұйымның бірлігіне кететін шығындарды барынша азайтуға тырысады. Еңбекақы кәсіпорын қызметкерлері үшін маңызды ынта және еңбек төлемінің нышаны болып табылғандықтан ұдайы өндірістік және уәждемелік қызмет атқарады. Әлеуметтік-экономикалық категория бойынша еңбекақының маңызын қызметкерлер мен жұмыс берушілер үшін қарастыру қажет. Жұмыс беруші үшін еңбекақы өндіріс шығындары болып саналады. Жұмыс беруші әсіресе бұйымның бірлігіне кететін шығындарды барынша азайтуға тырысады.

Қызметкер үшін еңбекақы оның жеке табысының негізгі және басты бөлігі болып табылады, сонымен қатар еңбекақы қызметкерлердің және оның жанұя мүшесіндегі адамдардың әлауқат деңгейін жоғарылататын құрал болып саналады. Осыдан еңбекақының ынталандырушы ролі алынатын сыйақының көлемін көбейту үшін еңбек нәтижесін жақсартудан тұрады.

Қазіргі нарықта экономика жағдайында еңбекке ақы төлеу күрделі кұбылыс болып отыр. Ең алдымен ол нақты жалақының барлық салада төмендеуі орташа жалақымен күн көру шегінің қатынасы жұмыс күшінің табиғи құны дұрыс бағаланбайды. Екіншіден, түрлі әлеуметтік топтар арасындағы үлкен дифференциациясы пайда болды. Үшіншіден, ынталандырушы, қозғаушы күш болудан қояды. Ол ынталандыру саясатын жеткізуге кедергі келтіреді [5].

Кәсіпорындар мен жұмыскерлер үшін жалақыны жүйелі түрде төлеу үлкен мәселеге айналып отыр. Осы жағдайдың себептерін анықтап, бұл күрделіліктен шығудың мүмкін жолдарын қарастыру қажет, яғни еңбекақы төлеуді жетілдіру қазіргі уақытта өткір мәселе болып отыр. Еңбекақы төлеуді, ұйымдастыру дегеніміз — кәсіпорынның жұмыскерлерінің еңбекақыларының түрлері мен жүйесін анықтау, кәсіпорынның жұмыскерлерімен мамандарының жеке жетістіктері үшін қосымша ақы анықтау және бөлу. Қазіргі еңбекақы жұмыскерлер табысының негізгі бөлігін құраушы болғандықтан еңбекке ақы төлеу түрімен олардың еңбектерімен материалдық ынталандыру формасы болып табылады. Сондықтан жалақыны дұрыс ұйымдатыру еңбек өнімділігінің өсу қарқына әсер тигізеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Куатова Д.Я. Экономика предприятия: Учебное пособие – Алматы: ТОО РПИК «Дәуір» -2015

2. Әбдікерімова Г.И., Кәсіпорын экономикасы. Оқу құралы.-Экономика баспасы. Алматы 2008
3. Дуламбаева Р.Т. Кәсіпорын экономикасы. Оқу құралы-Алматы: Қазақ университеті, 2011
4. Нарғозиев І.Ж. Кәсіпорын экономикасы. Оқулық – Экономика баспасы. Алматы, 2010
5. Ниязбекова Р.Қ., Рахметов Б.А., Байнеева П.Т. Кәсіпорын экономикасы. Оқулық –Алматы, 2013



УДК 004.73

Әріп С.С.

Специальность «Информационные системы»

Муратбеков М.М.,

к.ф.-м.н., PhD

ЗАЩИТА ДАННЫХ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ С ПОМОЩЬЮ SSL

Аннотация

В работе рассмотрены области применения SSL-сертификатов, их виды и типы, принцип работы SSL, установка SSL-сессии защищенного обмена данными, а также функции открытого и секретного ключа

Продолжающееся бурное развитие компьютерных технологий и повсеместное внедрение в бизнес с использованием Интернета коренным образом изменяет устоявшиеся способы ведения бизнеса. Системы корпоративной безопасности, обеспечивающие бизнес, тоже не могут оставаться в стороне.

В настоящее время, например, средства электронной почты, используются не только для общения между людьми, а для передачи контрактов и конфиденциальной финансовой информации. Web сервера используются не только для рекламных целей, но и для распространения программного обеспечения и электронной коммерции. Электронная почта, доступ к Web серверу, электронная коммерция, VPN требуют применения дополнительных средств для обеспечения конфиденциальности, аутентификации, контроля доступа, целостности и идентификации. В настоящее время в качестве таких средств повсеместно используются средства криптографической защиты и Инфраструктура Открытых Ключей (ИОК).

С развитием банковской деятельности и конкуренции в банковской сфере предоставление онлайн-доступа к своим услугам стало для игроков рынка необходимым условием удержания позиций. Одним из главных задач стояло гарантия безопасности при проведении транзакций через интернет и

избегания искажения данных и кражи паролей. Которые были успешно решены протокола HTTPS – SSL-сертификатов.

SSL VPN – небольшой, зато быстроразвивающийся рынок, особенно в Северной Америке, где принимается множество глобальных решений о закупке. По оценке Gartner, за последние три года для предприятий-заказчиков было развернуто около 3 млн. рабочих мест с удаленным доступом по SSL VPN, а общая прибыль от них составила порядка 400 млн долл. Эти числа соответствуют лишь малой доле рынка средств обеспечения труда дистанционных работников.

Сегодня SSL формирует рынок как новых инсталляций, так и тех, которые призваны заменить существующие системы удаленного доступа на основе IPsec. SSL представляет собой наиболее распространенное средство обеспечения виртуальной конфиденциальности, поскольку поддерживается любыми браузерами и не зависит от платформы. Это наилучший способ удаленного доступа к VPN с точки зрения переносимости, он также довольно прост и понятен, так как каждый пользователь знаком с браузерами и HTTP-приложениями, используемыми через Интернет, LAN или туннели IPsec VPN.

SSL обеспечивает безопасную связь путем объединения следующих двух элементов:

Аутентификация. Цифровой сертификат привязан к определенному домену, перед выдачей сертификата CA производит ряд проверок подлинности организации, запрашивающей сертификат. Таким образом, сертификат может быть установлен в домене, для которого он был аутентифицирован, что обеспечивает пользователям требуемый уровень гарантии.

Шифрование. Это процесс преобразования информации таким образом, чтобы она была понятна только назначенному получателю. Таким образом формируется основа для обеспечения неприкосновенности и конфиденциальности данных, которая требуется в электронной коммерции [1].

Наиболее распространенным применением SSL-сертификатов является защита данных при передаче между Web-браузерами и Web-серверами. SSL также можно использовать для защиты связи между серверами.

Существуют две обширные области применения SSL-сертификатов:

Защита связи между браузером и Web-сервером. В настоящее время защита связи между браузером и Web-сервером является основным применением SSL-сертификатов и наиболее часто используется на Web-узлах электронной коммерции для защиты при передаче данных о платежах. В настоящий момент к данным, которые подлежат засекречиванию, относятся как финансовые данные, так и все сведения, позволяющие установить личность, включая идентификационные номера, номера социальной защиты, а также все чаще – адреса электронной почты.

Защита связи между серверами. Все большее число компаний обращаются к SSL-сертификатам для защиты связи между серверами. Эта область

применения предоставляет компаниям различные возможности повышения защищенности данных и конфиденциальности в сети. В настоящее время наиболее распространена защита связи между серверами электронной почты, хотя возможна и защита узлов FTP, серверов баз данных и приложений и других серверов.

Классы сертификатов (рисунок 1):

- сертификаты конечных субъектов;
- сертификаты удостоверяющих центров;
- самоподписанные сертификаты.



Рис.1. Классы сертификатов и их типы

Протокол SSL использует среду с несколькими слоями, что и обеспечивает безопасность обмена информации. Конфиденциальность общения устанавливается за счёт того, что безопасное подключение открывается только целевым пользователям [1,2].

Многослойная среда SSL. Безопасный SSL протокол размещается между двумя протоколами: прикладным протоколом, который использует программа-клиент (HTTP, FTP, IMAP, LDAP, Telnet и т.д.) и транспортным протоколом TCP/IP. Создавая своего рода заслонки с обеих сторон, он защищает и передает данные на транспортный уровень. Благодаря работе по многослойному принципу, SSL протокол может поддерживать много разных протоколов программ-клиентов.

Работу протокол SSL можно разделить на два уровня:

Первый уровень – слой протокола подтверждения подключения (Handshake Protocol Layer). Он состоит из трех подпротоколов: протокол подтверждения подключения (Handshake Protocol), протокол изменения параметров шифра (Change Cipher Spec Protocol) и предупредительный протокол (Alert protocol). Второй уровень – это слой протокола записи (рисунок 4).



рис.1 Уровни слоёв SSL

Рис.2. Уровни слоёв SSL

Уровень подтверждения подключения состоит из трех подпротоколов:

Подтверждение подключения. Этот подпротокол используется для согласования данных сессии между клиентом и сервером. В данные сессии входят:

- идентификационный номер сессии;
- сертификаты обеих сторон;
- параметры алгоритма шифрования, который будет использован;
- алгоритм сжатия информации, который будет использоваться;
- «общий секрет», применён для создания ключей; открытый ключ

Изменения параметров шифрования. Этот подпротокол используется для изменения данных ключа (keyingmaterial), который используется для шифрования данных между клиентом и сервером. Данные ключа – это информация, которая используется для создания ключей шифрования.

Предупреждение. Предупредительное сообщение показывает сторонам изменение статуса или о возможной ошибке. Существует множество предупредительных сообщений, которые извещают стороны, как при нормальном функционировании, так и при возникновении ошибок.

Установление подлинности участников (Handshaking). Для определения подлинности участников обмена данных, протокол подтверждения подключения использует сертификат стандарта X.509. Это является доказательством для одной стороны, так как помогает подтвердить подлинность другой стороны, которая владеет сертификатом и секретным ключом. С точки зрения аутентификации, сертификат – это цифровой способ идентификации, который выпускает центр сертификации. В сертификате содержится идентификационная информация, период действия, публичный ключ, серийный номер, и цифровые подписи эмитента.

Уровень записи. Это один из уровней протокола TCP/IP позволяющий производить криптографические операции над входными и выходными данными сети [3].

Протокол на уровне слоя записи получает зашифрованные данные от программы-клиента и передает его на транспортный слой. Протокол записи

берет данные, разбивает на блоки размером, который подходит криптографическому алгоритму, использует MAC (или HMAC) и потом шифрует (расшифровывает) данные. При этом используется информация, которая была согласована во время протокола подтверждения данных. В некоторых случаях на этом уровне проходит сжатие (распаковка) данных.

При установке сетевого соединения с защищенным web-сервером, сервер должен вначале сам аутентифицировать клиентский web-браузер, что осуществляется с помощью цифрового сертификата, после чего устанавливается защищенное соединение (рисунок 3).

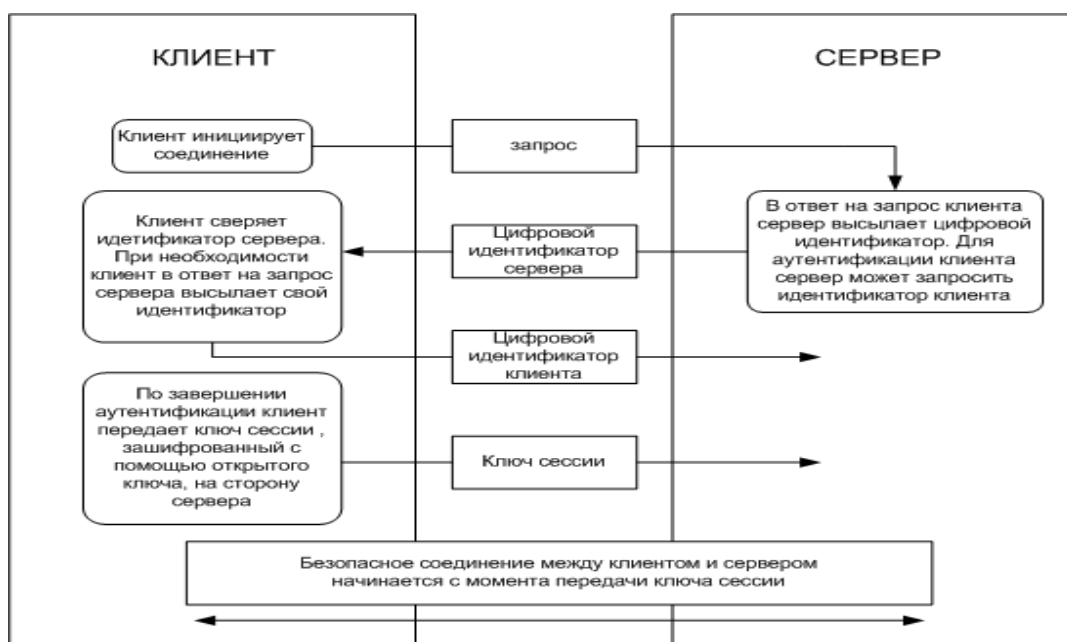


Рис.3. Необходимые шаги для установки защищенной сессии по протоколу SSL

В ходе этой процедуры web-браузер проверяет, чтобы:

- доменное имя в сертификате соответствовало тому домену, от которого идет запрос на защищенное соединение;
- сертификат не был просрочен;
- центр сертификации, подписавший сертификат домена, входил в число доверенных вашего web-браузера.

Этапы этой процедуры проходят без пауз и никаких задержек, то есть «прозрачно», так что пользователь «не чувствует» этой внутренней работы. Сертификат служит электронным документом, независимым образом заверяемым третьей стороной, например, такой как компания thawte, которая гарантирует, что домен принадлежит именно этой реально существующей компании.

Действующий сертификат дает пользователю гарантию конфиденциальности при передаче прошедшему аутентификацию узлу Интернет. А затем передача информации осуществляется защищенным образом.

Механизм открытых ключей обеспечивает шифрование данных при помощи открытого ключа. В традиционных системах шифрования один и тот же ключ использовался для шифрования и дешифрования. В новом открытом или асимметричных системах шифрования ключи идут парами: один ключ используется для кодирования, другой для декодирования.

Один из этих ключей, называемый открытым ключом, свободно распространяемый и используется для кодирования сообщений. Другой ключ, называемый личным ключом, засекречен и используется для декодирования поступающего сообщения. В этой системе пользователь, посылающий сообщение второму пользователю может зашифровать сообщение открытым ключом второго пользователя.

При запросе сертификата для домена своей компании, то запускается на своем сервере процесс генерации пары ключей – открытого и секретного. Секретный ключ устанавливается на сервере и при этом очень важно, чтобы никто кроме вас не имел доступа к нему.

На основе секретного ключа создается цифровая подпись, которая является своеобразной электронной печатью вашей компании. В случае если секретный ключ теряется, то сертификат становится больше не доступным для использования. Необходимо создавать резервные копии секретного ключа, что является неотъемлемым элементом управления безопасностью информации.

Парный открытый ключ устанавливается на web-сервер и является частью цифрового сертификата. Открытый и секретный ключи связаны математической закономерностью, но не идентичны. Желая установить с вами защищенный сеанс (при помощи SSL протокола) клиент обращается к открытому ключу вашего сертификата и с помощью открытого ключа шифрует посылаемую вам информацию.

Этот процесс происходит мгновенно и незаметно для пользователя. Расшифровать информацию можно только с помощью секретного ключа сервера. Это дает гарантию клиенту, что никакая третья сторона не получит доступ к его информации.

Рассмотрим возможные сценарии управления жизненным циклом сертификатов и ключей PKI, предполагая, что политикой применения сертификатов установлен срок действия сертификата открытого ключа – 1 год, секретного ключа – 10 лет, цифровой подписи – 25 лет с момента подписания электронного документа.

Пример 1. Пусть секретный ключ используется для подписания деловых контрактов (рисунок 4).

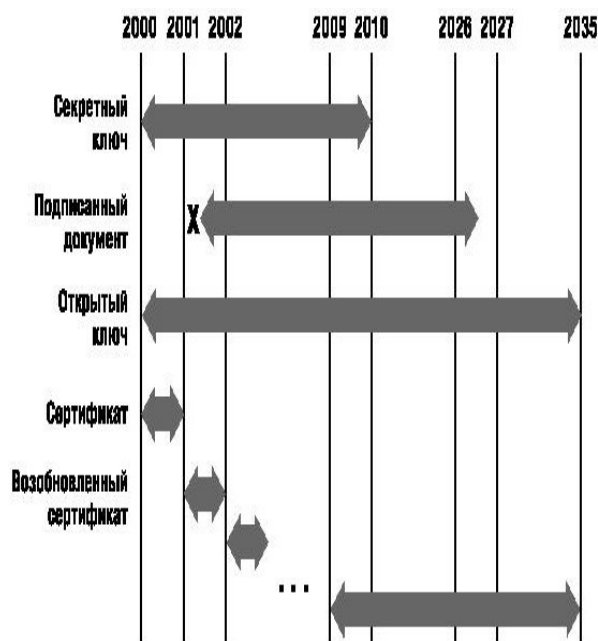


Рис.4. Сценарий использования секретного ключа для подписания деловых контрактов

Так как срок действия секретного ключа – 10 лет и ключ был создан в начале 2000 года, то он должен храниться до начала 2010 года. На рисунке 4 символом X в середине 2001 года помечен момент подписания контракта, который будет действовать до середины 2026 года.

Цифровая подпись этого документа остается действительной по истечении срока действия секретного ключа, который использовался для создания этой подписи, поэтому открытый ключ должен храниться дольше секретного, так как он будет использоваться для верификации цифровой подписи и после окончания действия секретного ключа.

Действительно, вполне вероятно, что другой электронный документ будет подписан в конце 2009 года непосредственно перед тем, как истечет срок действия секретного ключа, следовательно, открытый ключ должен храниться, по крайней мере, до 2035 года, потому что он может потребоваться для верификации цифровой подписи спустя 25 лет после подписания документа[4].

В период 2010-2035 годов секретный ключ не может быть скомпрометирован, так как он либо уничтожается, либо защищённо хранится в архиве, таким образом, нет необходимости устанавливать более длительный срок хранения сертификата открытого ключа.

Пример 2. Рассмотрим более сложный случай: компрометацию секретного ключа подписи (рисунок 5).

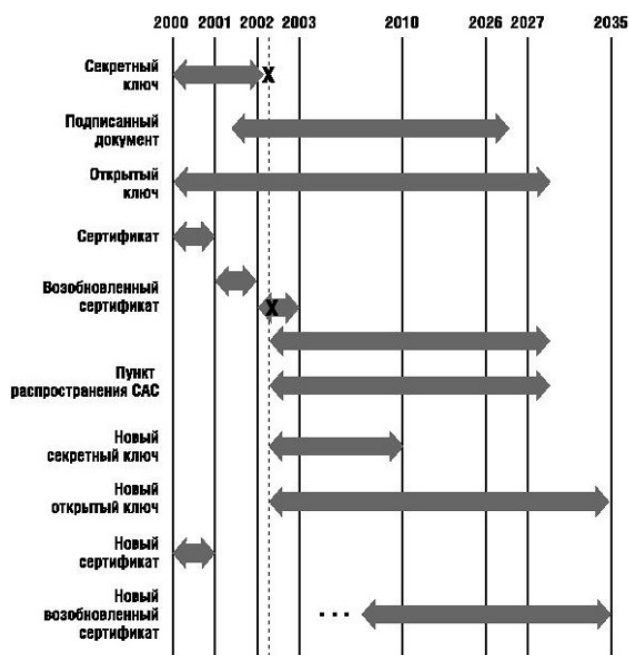


Рис.5.Сценарий компрометации секретного ключа подписи

На рисунке 5 момент компрометации помечен символом X в начале 2002 года. После обнаружения компрометации секретного ключа УЦ вносит сертификат соответствующего открытого ключа в список аннулированных сертификатов.

Если последний документ был подписан при помощи секретного ключа (до его компрометации) в начале 2002 года, то открытый ключ должен оставаться доступным до начала 2027 года, следовательно, сертификат открытого ключа должен быть доступен, несмотря на то, что он внесен в список аннулированных сертификатов.

Политика РКІ должна определять, может ли надежность документа, подписанного до компрометации секретного ключа, подтверждаться в результате верификации подписи при помощи старого открытого ключа, или же для этой цели должен быть создан новый сертификат. В процессе развертывания РКІ и выработки политики должны быть проанализированы все возможные сценарии управления жизненным циклом сертификатов и ключей и оценены последствия компрометации ключей.

Список литературы:

1. Брассар Ж. Современная криптология – М.: Полимед, 1999 – 362 с.
2. Мао В. Современная криптография: теория и практика – М.: Вильямс, 2005 – 768 с.
3. Молдовян А. А., Молдовян Н. А., Гуц Н. Д. Криптография. Скоростные шифры – СПб.: Питер-пресс, 2002 г. – 496 с.
4. Молдовян А. А., Молдовян Н. А., Советов Б. Я. Криптография – М.: Лань, 2001 – 224 с.



КОМПЬЮТЕРЛІК ЖЕЛІ ЖӘНЕ ОНЫҢ КЛАССИФИКАЦИЯСЫ

Андатпа

Статьяда компьютерлік желілер туралы, компьютерлік желілерді пайдалану артықшылықтары, бір рангілі желілері, Ethernet және Fast Ethernet технологиялары талданып, компьютерлік желілердің территориялдық таралымы, ведомстволық тиістілік, ақпаратты тасымалдау жылдамдығы, тасымалдау ортасы классификациялары бойынша сипатталды.

Компьютерлік желі дегеніміз – желілік кабельдер арқылы өзара байланысқан ДК мен басқа құрылғылардың жиынтығы. Желілердің құрылғылары бір-бірімен ақпараттар мен ресурстарды бірігіп қолдану мақсатында өзара әрекеттесе алады [1-2].

Шектелген аймақта өзара әрекеттесуді ұйымдастыратын желі жергілікті есептеуіш желі деп аталады (ЖЕЖ). Әдетте ЖЕЖ бір жерде орналасады (мысалы, кеңсе ішінде). Ауқымды есептеуіш желі дегеніміз (АЕЖ) - әр түрлі бір-бірінен алшақ жерде орналасқан және өзара телефондық каналдармен, жоғары жылдамдықты линиялармен, оптоалшықты және спутникті каналдармен байланысқан құрылғылар мен ЖЕЖ топтары [3]. АЕЖ-ң ең танымал мысалы – Internet болып келеді.

Желілерді құрған кезде көбінесе Ethernet және Fast Ethernet технологиялары қолданылады. Және де бір желі ішінде бірнеше технологиялар қолданыла алады. Ethernet және Fast Ethernet желілері бір-біріне сәйкес қызмет етеді; ең басты айырмашылық мәліметтерді беру жылдамдығында. Ethernet-желілері секундына 10 Мбит жылдамдықпен жұмыс істейді, ал Fast Ethernet-желілері секундына 100 Мбит жылдамдықпен [1].

Ең қарапайым желі (network) өзара кабель арқылы қосылған екі компьютерден тұрады. Бұл оларға деректерді ортақ пайдалануға мүмкіндік береді. Барлық желілер (олардың күрделілігіне қарамастан) осы қарапайым принципке негізделген [4].

Компьютерлік желілер деректерді ортақ пайдалану қажеттілігінен туды. Дербес компьютер – құжаттарды құру, кестелерді даярлау, графикалық деректер мен ақпараттардың басқа түрлерінің өңдеудің таптырмас құралы

болса желі арқылы сіз өз ақпаратыңызды басқа адамдармен бөлісе алмайсыз. Желіге дейін барлығы автономды ортада жұмыс істеген.

Анықтама. Желі – деректер алмасуын қамтамасыз ететін арнайы аппаратураның көмегімен қосылған компьютерлер тобы.

Анықтама. Желінің атқаратын қызметі – бір фирманың аумағында немесе одан тыс ресурстарды ортақ пайдалануды және интерактивті байланыс орнатуды қамтамасыз ету.

Желіге қосылған компьютерлер келесілерді ортақ пайдалана алады:

- деректер;
- принтерлер;
- модемдер;
- басқа құрылғылар.

Деректерді ортақ пайдаланудың жаңа тәсілдерінің пайда болуына байланысты, келтірілген тізім үнемі толықтырылып отырады.

Анықтама. Ресурстар дегеніміз – деректер, қосымшалар, сыртқы құрылымдар (дискжетек, принтер, тышқан тетігі, модем және басқалар).

Алғашқыда компьютерлік желілер оншақты компьютерлерді және бір принтерді біріктіретін кішігірім жүйе болатын.

Анықтама.Интерактивті байланыс дегеніміз – нақты уақыт аралығында хабарламалармен алмасу.

Анықтама.Жергілікті желі – жоғарғы жылдамдықтағы адаптерлер арқылы желіге қосылған өзара жақын (бөлме, ғимарат, жақын ғимараттар) орналасқан компьютерлер тобы.

Анықтама.Ауқымды желі– байланыс жолы ретінде модемдерді және алыс байланыс жолдарын (телефон немесе жерсерік) пайдаланатын, бір-бірінен алыста орналасқан компьютерлердің тобы.

Жергілікті есептеу желісі (ЖЕЖ) шектеулі территорияның аумағында, мысалы, бір ғимараттың ішінде, өзара кабельдер арқылы қосылған бірнеше компьютерлер мен сыртқы құрылымдардан тұрады. Желі ресурстарды ортақ пайдалана отырып, интерактивті қосымшалармен жұмыс істеуге, мысалы, электрондық пошта қызметін пайдалануға мүмкіндік береді.

Компьютерлік желілерді пайдалану көптеген артықшылықтарға қол жеткізеді, соның ішінде [1]:

- деректерді және сыртқы құрылымдарды ортақ пайдалану нәтижесінде шығындарды төмендетуге;
 - қосымшаларды стандарттауға;
 - деректерді уақытында алуға;
 - тиімді өзара әсерлесу мен жұмыс уақытын жоспарлауға.
- Қазіргі таңда компьютерлік желілер жергілікті есептеу желілерінің (ЖЕЖ) аумағынан шығып, елдер мен континенттерді байланыстыратын ауқымды компьютерлік желілер (АКЖ) дәрежесіне жетті.

Бір рангілі желілерді барлық компьютерлер тең болып келеді: компьютерлер арасында иерархия жоқ және белгіленген сервер жоқ. Ережеге сәйкес, әрбір компьютер клиент те, сервер де бола алады; басқа сөзбен

айтқанда барлық желілердің әкімшілігі үшін жауап беретін арнайы компьютер жоқ. Барлық қолданушылар өздерінің компьютерлерінде қандай мәліметтер желі бойынша қолжетімді болатынын өзі шешеді.

Сонымен қатар бір рангілі жүйелерді жұмыс топтары деп те атайды. Жұмыс тобы дегеніміз – кішкене ұжым, сондықтан бір рангілі желілерде көбінесе 30 компьютерден аспайды. Бір рангілі желілер қарапайым болып келеді. Әрбір компьютер клиент те, сервер де болғандықтан қуатты ортақ сервердің немесе күрделірек желілерде міндетті түрде болатын басқа компоненттердің болуының қажеті жоқ. Бір рангілі желілер сервер негізіндегі желілерге қарағанда арзан, бірақ олар қуатты (және қымбат) компьютерлерді талап етеді. Бір рангілі желілерде өнімділікке және желілік программалық қамтамасыздың қорғаныс деңгейіне міндеттері, ережеге сәйкес, сервері бөлінген желілерге қарағанда төмен болып келеді. Бөлінген серверлер клиенттер мен жұмыстек станциялар сияқты емес, тек қана серверлер ретінде ғана жұмыс істейді. Ол туралы кейін сөйлесеміз. Microsoft Windows NT Workstation, Microsoft Windows 98XP, Microsoft Windows 2000/XP сияқты операциялық жүйелерінде бір рангілі желілердің қолдауы құрылған. Сондықтан бір рангілі желіні құру үшін қосымша программалық қамтамасыздық талап етілмейді.

Жүзеге асырылуы

Бір рангілі желі стандарттық шешімдердің қатарымен сипатталады:

- Компьютерлер қолданушылардың жұмыс үстелінде орнатылған;
- Қолданушылар администратор ретінде өздері бола алады және ақпараттың қорғанысын қамтамасыз етеді;
- Компьютерлерді желілерге біріктіру үшін қарапайым кабельді жүйе қолданылады.

Қолдану мақсатына лайықтылығы

Бір рангілі желілер мыналарға лайықты, егерде:

- Қолданушылар саны 30-дан аспаса;
- Қолданушылар компактті түрде орналасса;
- Мәліметтер қорғанысы міндетті болмаса;
- Болашақта фирманың кеңейтілуі болмаса.

Егерде осы шарттар орындалса, онда бір рангілі желіні таңдау дұрыс болады. Бір рангілі желіде әрбір компьютер клиент те, сервер де болатындықтан, қолданушылар өздерінің компьютерлерінің қолданушысы ретінде де, администраторы ретінде де жұмыс жасау үшін қажетті білім деңгейі бар болу керек.

Компьютерлік желілерді мынадай қасиеттері бойынша сипаттауға болады [1-3]:

- территориялық таралымы (Сурет 1);
- ведомстволық тиістілік (Сурет 2);
- Ақпаратты тасымалдау жылдамдығы; (Сурет 3);
- тасымалдау ортасы; (Сурет 4);

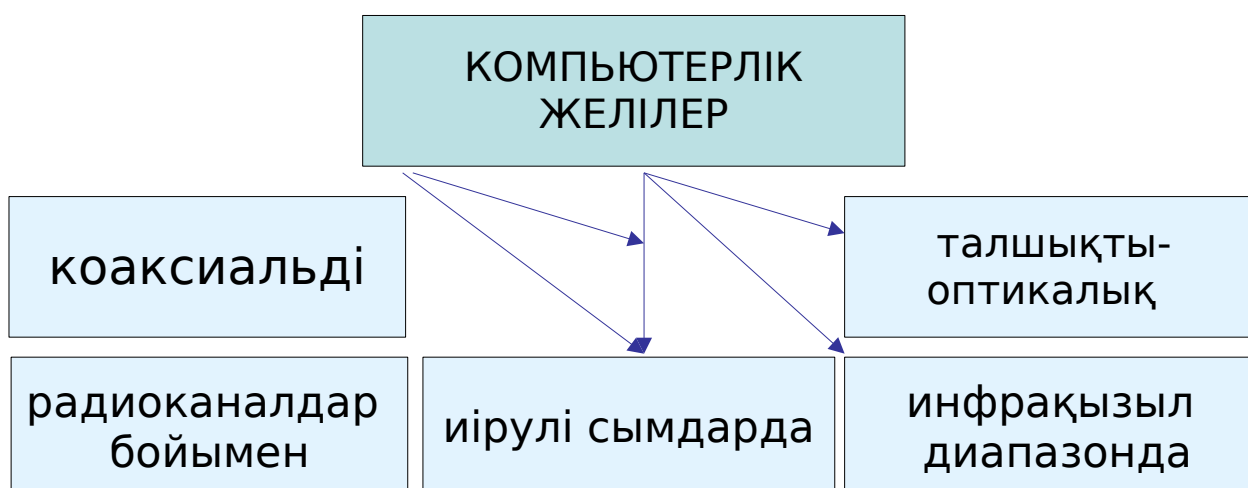
Сур.1. Территориалық тапалымы бойынша



Сур.2. Тиістілігі бойынша



Сур.3. Ақпаратты тасымалдау жылдамдығы бойынша



Сур.4. Тасымалдау ортасы бойынша

Бүгінде біз білім беруді одан әрі ақпараттандырудың екінші кезеңіне көштік, ол мазмұндық тұрғыда болады және компьютерлік сауаттылықтан жеке тұлғаның ақпараттық мәдениетінің іргелі операциялық негіздеріне ауысуды білдіреді, мұнда әрбір оқушы ақпаратқа, қазіргі ақпараттық технологияларға назар салып қана қоймай, оны тиімді қолдана білуі, Интернет ғаламдық ақпарат желісін пайдалана алуы тиіс.

Қазіргі тұлғаның даму болашағы қоғамның даму үрдісімен үнемі өсіп отыратын ақпарат көлемінің әр түрлі тегімен анықталады. Оқушыларға білім беруде жаңа оқыту технологияларын қолдану, инновациялық бағытта жұмыс жасау заман талабына сай талап етілуде.

Әдебиеттер тізімі:

1. Олифер В.Г., Олифер Н.А. Компьютерные сети. Принципы, технологии, протоколы. –СПб.: Питер, 2006.
2. Бройдо В. Вычислительные системы, сети и телекоммуникации: Учебник для вузов. –СПб.: Питер, 2006.
3. Новиков Ю.В., Кондратенко С.В. Основы локальных сетей. –М.: Интернет-университет информационных технологий - ИНТУИТ.ру, 2005.
4. Гук М. Аппаратные средства локальных сетей. Энциклопедия. –СПб.: Питер, 2007.



УДК 631.15

Бағытова А.Б.

Специальность «Экономика», курс 2/2

Оспанов Е.Ж.

к.э.н. старший преподаватель

СИСТЕМА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

Рассматривается проблема обеспечения продовольственной безопасности. Даны рекомендации по совершенствованию государственного регулирования АПК.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, угрозы продовольственной безопасности, импорт продовольствия, продукты питания

Продовольственная безопасность — это состояние надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором становится возможным обеспечение за счет собственного производства основными видами продовольствия всего населения страны при обязательном приоритете наиболее уязвимых, малоимущих его слоев и при условии физической и экономической доступности продуктов питания в таком количестве и качестве, которые необходимы для сохранения и поддержания жизни и дееспособности человека, полной или максимально возможной независимости государства от внешних источников продовольствия.

К национальным интересам государства в агропродовольственной сфере можно отнести: 1) обеспечение необходимого объема собственного производства продуктов питания; 2) поддержание на нормативном уровне государственного продовольственного резерва; 3) обеспечение соответствия качества производимых и реализуемых продуктов питания стандартам качества и безопасности пищевых продуктов; 4) обеспечение необходимого прожиточного минимума, достойного уровня и высокого качества здоровой жизни населения; 5) обеспечение создания эффективной системы управления аграрным сектором экономики; 6) расширение производства конкурентоспособной продовольственной продукции с ориентацией на экспорт; 7) развитие материально-технической базы сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности; 8) реализацию единой научно-технической политики в агропродовольственном комплексе; 9) осуществление государственного контроля рынка продовольствия (в том числе учет и контроль за производством, внешними и внутренними поставками, запасами продуктов питания).

Угрозы продовольственной безопасности подразделяются на внутренние и внешние. К внутренним угрозам относятся: 1) усиление импортной зависимости по продовольственным товарам; 2) чрезмерная открытость экономики; 3) криминализация экономических отношений.

К внешним угрозам можно отнести: 1) технологическую блокаду, опасность которой возрастает из-за отставания в научно-технической сфере; 2) потерю рынков сбыта в дальнем и ближнем зарубежье; 3) перепроизводство продовольствия в других странах; 4) экономическую и финансовую зависимость от других стран.

Продовольственная безопасность представляет собой систему ресурсной структуры демографической популяции населения, сформированную из взаимосвязанных подсистем по функциональному, организационному, ресурсному и технологическому (экономические, социальные и экологические отношения) принципам, имеющую главной целью надежное (бесперебойное), достаточное и качественное удовлетворение потребностей населения необходимыми (основными) продуктами питания [1].

Системообразующим фактором для формирования данной системы является агропромышленный комплекс, все подкомплексы которого ориентированы на решение проблемы обеспечения продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны.

Подсистемы агропромышленного комплекса, сбыта и распределения продовольствия, продовольственного резерва и потребления относятся к функционально-целевым подсистемам системы продовольственной безопасности. Обеспечивающими являются подсистемы: управления; финансового обеспечения; информационного обеспечения; материально-технического обеспечения; технологического обеспечения; исследований и инноваций.

Продовольственная безопасность по структуре имеет горизонтальную и вертикальную составляющие. При этом горизонтальная структура предполагает рассмотрение продовольственной безопасности страны как составной части национальной безопасности [2].

Место и роль продовольственной безопасности проявляются во взаимосвязи с другими компонентами системы национальной безопасности.

Так, внешнеполитическая безопасность государства во многом определяется уровнем решения в той или иной стране продовольственной проблемы. Зависимость государства от поставок продовольственного сырья, продуктов питания, средств производства для агропромышленного комплекса приводит к полной или частичной потере геополитического статуса, суверенитета страны. Однако не следует рассматривать проблему продовольственной безопасности только с позиций ограничения объемов импорта продовольствия, поскольку Казахстан не защищен от последствий потребления населением генетически модифицированной продукции АПК. Объем ежегодных продаж трансгенных продуктов (кукурузы, сои, цикория, картофеля, тыквы, кабачков, сахарной свеклы, помидоров, редиски, хлопка и льна) в мире превышает 20 млрд долларов. В связи с этим необходимо создание законодательной базы для ограничения производства и контроля за использованием такой продукции.

Военно-стратегическая безопасность государства в значительной степени связана с обеспечением вооруженных сил продовольствием, а также с размером и качеством продовольственного резерва.

Следовательно, продовольственная безопасность является важным условием обеспечения обороноспособности государства. В то же время военно-стратегическая безопасность способствует сохранению материально-технической базы сельского хозяйства, агропромышленного комплекса в целом, позволяя им функционировать без влияния разрушительных военных ущербов.

Вопросы экономической безопасности напрямую связаны с проблемами производства продовольствия. Общее состояние экономики в значительной степени зависит от того, насколько успешно функционирует агропромышленный комплекс. Динамичное развитие АПК и в особенности его ведущей сферы — сельского хозяйства — является решающим условием не только наращивания и качественного улучшения продовольственных ресурсов при снижении затрат на их производство, но и поступательного развития экономики в целом. В связи с этим правомерно использовать индексы объемов производства базовых отраслей АПК в качестве индикаторов состояния экономической безопасности, а стагнацию аграрного сектора можно считать существенной угрозой национальной безопасности страны в сфере экономики.

В качестве угрозы для экономической безопасности можно рассматривать прямые или косвенные потери, связанные с разрушением составляющих системы агропромышленного комплекса, оплату импорта продовольственных товаров и средств производства для АПК. В то же время экономическое положение агропромышленного комплекса в значительной мере определяется государственной поддержкой АПК, размер которой зависит от возможностей государственного бюджета, определяемого уровнем налоговых поступлений от предприятий производственной сферы.

Важным аспектом социально-демографической безопасности является состояние здоровья населения, качество и продолжительность жизни. Уровень этих индикаторов национальной безопасности определяется тем, насколько полноценным является питание членов общества, от которого зависит степень устойчивости людей к заболеваниям, состояние поведенческой агрессивности, уровень производительности труда.

Продовольственная и энергетическая безопасность также взаимозависимы. Так, США, являясь крупнейшим экспортером продовольствия, придерживается политики импорта энергоносителей в сочетании с политикой протекционизма по отношению к собственным природным ресурсам. Поступления от экспорта продовольствия позволяют американцам уравнивать затраты на импорт энергоносителей. При этом сельское хозяйство США является крупнейшим потребителем энергоресурсов, на его долю приходится около 17% всех энергозатрат.

Взаимозависимость транспортной и продовольственной безопасности проявляется в том, что недостаточный уровень развития транспортной инфраструктуры может стать причиной потерь урожая, порчи продуктов питания в процессе транспортировки, нарушения сроков поставки сельскохозяйственным товаропроизводителям ядохимикатов, минеральных удобрений, сельскохозяйственной техники. Все это отрицательно сказывается как на производстве, так и на потреблении продуктов питания.

Непосредственную связь с сельскохозяйственным производством имеют проблемы экологической безопасности, поскольку по мере развития производительных сил производство сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия становится все более зависимым от изменяющихся под его влиянием экологических факторов. Ежегодная продуктивность растительности планеты оценивается в 160 млрд т, из которых человек использует чуть больше 5 млрд т, или 3% всей первичной продукции. Несмотря на это экономическое и социальное развитие общества пришли в явное противоречие с ограниченными ресурсовоспроизводящими и жизнеобеспечивающими возможностями биосферы. Налицо истощение ресурсов суши и океана, безвозвратная потеря различных видов растений и животных, техногенное нарушение биогеохимического круговорота веществ, загрязнение всех составляющих природной среды, упрощение и деградация экосистем. В свою очередь, деградация естественных ресурсов сдерживает развитие растениеводства и животноводства. Снижение качества земельных ресурсов приводит к уменьшению урожайности, ухудшению качества производимой продукции, что является причиной обострения проблемы продовольственной безопасности стран мира [3].

В результате анализа места продовольственной безопасности в системе национальной безопасности можно сделать вывод о том, что все подсистемы системы национальной безопасности взаимосвязаны и взаимообусловлены.

В свою очередь, национальная продовольственная безопасность включена в качестве подсистемы в состав международной продовольственной безопасности сопредельных государств определенного экономико-географического региона и глобальной (планетарной) продовольственной безопасности.

Рекомендации по системе мер государственного регулирования АПК, способствующих решению продовольственной проблемы, включают в себя:

- совершенствование системы экономических отношений в сфере производства, закупа, первичной и глубокой переработки, хранения, транспортировки и реализации сельскохозяйственной продукции;
- оптимальное сочетание государственного и рыночного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию с целью оживления

платежеспособного спроса населения и повышения конкурентоспособности отечественного продовольствия на внутреннем и внешнем рынках;

- осуществление гибкого налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, предоставление налоговых льгот тем производителям, которые вкладывают средства в развитие приоритетных отраслей и продуктов или же придерживаются принципа устойчивого развития производства с соблюдением экологических норм;
- проведение умеренной протекционистской политики по защите интересов отечественных товаропроизводителей;
- постоянный мониторинг отечественного продовольственного рынка и продовольственной безопасности государства, создание механизмов общественного контроля целесообразности импорта и качественных характеристик импортируемых продуктов питания;
- модернизация и техническое перевооружение предприятий перерабатывающей промышленности, внедрение передовых технологий и систем управления качеством;
- создание банка данных инновационных проектов и прогрессивных технологий в агропродовольственном комплексе и периодическое информирование о них участников продовольственного рынка;
- создание условий и активизация процессов выхода отечественного продовольствия на внешние рынки, стимулирование экспорта зерна и продуктов его переработки;
- стимулирование импорта машин и оборудования для предприятий, производящих средства производства для сельского хозяйства и других звеньев АПК; средств производства для перспективных индустриальных технологий изготовления и переработки сельскохозяйственной продукции; племенных животных высокопродуктивных пород и семян высокоурожайных и высокобелковых культур; патентов и лицензий, способствующих научно-техническому перевооружению отраслей АПК;
- повышение инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса, введение налоговых и других льгот, которые будут способствовать переоснащению материально-технической базы и формированию логистической системы АПК, включающей муниципальные оптовые продовольственные рынки в крупных городах и сеть заготовительных пунктов в сельских населенных пунктах;
- развитие системы лизинга оборудования для предприятий перерабатывающей промышленности;
- последовательная реализация политики импортозамещения, насыщение внутреннего рынка широким ассортиментом качественной и конкурентоспособной продукцией отечественного производства, сокращение ввоза в страну тех продуктов питания, которые можно произвести в государстве;

- регулирование объемов импорта по основным стратегическим видам продовольствия: зерну, мясу, молоку;
- рациональное размещение по территории страны предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья, расширение практики строительства предприятий, цехов и производств непосредственно в хозяйствах;
- оптимизация производственных мощностей предприятий перерабатывающей промышленности;
- разработка и внедрение механизма «зеленой революции» в земледелии, предусматривающего: внедрение новых высокоурожайных сортов отечественной и зарубежной селекции с целью резкого увеличения продовольственных ресурсов; механизацию и химизацию сельского хозяйства; осушение и орошение земель; восстановление плодородия деградировавших почв с нарушенным содержанием гумуса; стимулирование эколого-экономических систем земледелия;
- защита населения от недоброкачественных продуктов питания путем совершенствования работы служб стандартизации и сертификации товаров;
- стабилизация продовольственного рынка путем организации закупочных и товарных интервенций;
- совершенствование системы кадрового, научного, правового и информационного обеспечения предприятий АПК.

Список литературы:

- 1 Корниенко Л. Формирование эффективной системы продовольственной безопасности. www.mari.ru.
- 2 Шахов Д.В. Продовольственная безопасность в системе национальной безопасности государства. www.ostu.ru.
- 3 Агроэкология. Методология, технология, экономика / В.А. Черников, И.Г. Грингоф, В.Т. Емцев и др.; под ред. В.А. Черникова, А.И. Черкеса. М.: Колос, 2014. 400 с.



УДК 338

Бағытова А.Н.

Специальность «Государственное и местное управление»
КазУЭФМТ,
г. Астана

ПРОБЛЕМАТИКА ИНФОРМАТИЗАЦИИ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

Создание и внедрение инновационного программного обеспечения в нефтяную отрасль Республики Казахстан - это перспективное направление информатизации производства и промышленности. С каждым годом актуальность создания программ автоматизации управления, прогнозирования и расчетов растет ввиду увеличения потребности предприятий в информатизации процессов, связанных с точными и емкими по времени расчетами, эффективным управлением и прогнозированием.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, информационные технологии, интернет-приложения

Роль нефтегазовой отрасли в жизни нашей страны последние годы остается очень важной, и в ближайшее время будет определять развитие экономики [1]. Учитывая более высокие затраты на добычу нефти в Казахстане, чем на Ближнем Востоке, в Латинской Америке или в Африке, нефтяным компаниям необходимо снижать издержки для поддержания конкурентоспособности. А один из самых эффективных способов снижения издержек - информатизация и автоматизация различных процессов, поскольку во все времена основным катализатором роста издержек оставался «человеческий фактор» [2].

Создание и внедрение инновационного программного обеспечения в нефтяную отрасль Республики Казахстан - это перспективное направление информатизации производства и промышленности. С каждым годом актуальность создания программ автоматизации управления, прогнозирования и расчетов растет ввиду увеличения потребности предприятий в информатизации процессов, связанных с точными и емкими по времени расчетами, эффективным управлением и прогнозированием. Такая узкоспециализированная сфера промышленности как нефтяная отрасль, не имеющая непосредственного отношения к информационным технологиям, не в полной мере оснащена программными продуктами и автоматизированными системами, которые бы удовлетворяли все ее потребности в области информатизации. Актуальности исследования рынка программного обеспечения и создание программных комплексов для удовлетворения потребностей работников нефтяной отрасли Казахстана, заключается в дефиците специализированного программного обеспечения.

Сегодня наиболее перспективным представляется развитие информационных систем управления сбытом нефтегазовой продукции. Многие компании отрасли, а также поставщики решений всерьез задумываются о разработке системы, которая бы вела учет в сбытовой сети, обеспечивала оптимальную логистику между нефтебазами и автозаправочными станциями и способствовала увеличению эффективности

бензоколонок за счет организации вокруг них продаж сопутствующих товаров и услуг [2].

Во многих компаниях нефтяной ветви экономики информационные системы субсидируются по принципу остатка, управляющих, верно взвешивающих роль информационных систем в процессах экономики, недостаточно для развития информатизации. Большая часть менеджеров - это представители узкой специализации, которые в лучшем варианте оценивают информационные системы как вторичную службу, и вопросы закупки, например, гидролизных установок всегда ставят на первое место.

Осложняет ход введения прогрессивных информационных технологий нефтяной экономики и разобщенность казахстанских фирм промышленного комплекса в вопросах стратегии и тактики использования информационных технологий. Общей работе служб информационных технологий разных нефтедобывающих фирм мешают и природные ограничения. К ним относятся, во-первых, геологические специфики месторождений, требующие персональной настройки программ. Вместе с этим любая фирма исторически применяет зачастую несовместимые программные продукты. И все же, невзирая на все трудности, выгода от освоения своевременных систем автоматизации и введения прогрессивных информационных технологий компаниями нефтяной ветви экономики значительно превышает издержки на их введение. Во всем мире вложения в автоматизацию работы нефтедобывающих фирм составляют пять-шесть процентов от их оборота. Впрочем, в нашей стране с начала девяностых годов субсидирование проводилось очень нерегулярно.

Это был период, когда не бюджеты выделялись под планы, а напротив проекты строились под бюджет. В такой период насыщения технологиями поставщики и интеграторы энергично предлагали собственные продукты и решения, отталкиваясь от сиюминутных притязаний клиента, а управляющие служб информационных технологий не имели возможности правильно расценить отдачу эффективности их введения. Упадок субсидий, а потом и начавшееся на мировом рынке понижение тарифов на нефть принудили менеджеров наиболее продуманно подходить к вопросам инвестирования в информационные технологии [2].

Помимо всего, главы казахстанских вертикально интегрированных нефтяных комплексов конкретно понимают, что перемена рыночной конъюнктуры и снижение расценок до одиннадцати - пятнадцати долларов за баррель может критично сказаться на их финансовой работе, в случае если не снижать потери. А самый действенный метод - это информационные технологии, так как, автоматизируя финансовые процессы, возможно, не только увеличить их отдачу, но и бороться с головной болью всех крупных нефтяных фирм - воровством и прочими утечками информации. Сегодня по процентной величине затраты казахстанских фирм на проекты информационных технологий ниже общемировых, хотя налицо тенденция роста части расходов на информационные технологии. Управление основных

нефтяных фирм ставит все наиболее претенциозные задачи, которые могут быть решены исключительно при солидных расходах на информационные технологии.

Предполагается, что рост издержек вертикально интегрированных нефтяных комплексов на высокие технологии станет коррелировать с изменением таких характеристик, как добыча, выручка и капитализация. Базируясь на данных предположениях, возможно, резюмировать, что увеличение интереса к информационным технологиям со стороны вертикально интегрированных нефтяных комплексов станет подкрепляться ежегодным повышением расходов на десять и более процентов. А вложения в информационные технологии вместе с высокими притязаниями нефтяных фирм могут благотворно сказаться на развитии всего рынка информационных систем, выходом в свет многообещающих технологий и товаров. На данный момент рынок информационных технологий для фирм нефтяной ветви экономики остается самым емким. По заявлениям специалистов, его объем в 2002 году составил от одного до полутора миллиардов долларов. При всем этом программное обеспечение уже сейчас стоит в разы дороже, нежели аппаратное обеспечение, и данный разрыв лишь возрастает. Не взирая на интенсивное насыщение нефтяных компаний своевременным компьютерным оборудованием, десятки законченных проектов по введению трудоемких информационных систем, возможности данного рынка велики.

В настоящее время более многообещающим видится становление информационных систем управления сбытом нефтяной продукции. Многочисленные фирмы нефтяной сферы, та также разработчики решений серьезно думают о разработке программного продукта, который бы вел учет продаж и гарантировал оптимальную логистику меж нефтебазами и автозаправочными станциями, а также содействовал увеличению производительности бензоколонок с помощью организации около них продаж сопутствующих продуктов и услуг.

Материально-техническое обеспечение нефтяных компаний - помимо прочего очень многообещающая область для автоматизации, особенно в отношении интернет-приложений класса B2B. Не взирая на то, что всевозможные системы инновационных технологий могут помочь решать различные задачи, большая часть управляющих фирм нефтяной ветви экономики признают необходимость создания в перспективе общих встроенных решений, поэтому каждая национальная компания нуждается в предложениях мульти сервисной фирмы, специализирующейся на информационных разработках, которая занималась бы как инфраструктурой, так и ее контентным наполнением. Решение данных задач по отдельности и различными направлениям, обычно, результата не дает. Нефтяные гиганты любят применять способности компаний-поставщиков с многоуровневым обслуживанием, не только совместно проектируя модули информационной

инфраструктуры для непосредственного построения, но и намечая последующее расширение систем информационных технологий.

Велика вероятность увеличения уровня автоматизации и механического контроля при добыче и некоторых этапах транспортировки сырой нефти и газа. Устанавливать дорогостоящее оборудование на удаленных нефтяных вышках, а после этого налаживать обмен информацией между вышкой и информационными системами добывающей фирмой слишком дорого. Хотя, принимая во внимание, что существенная часть потерь, которые несут вертикально интегрированные нефтяные комплексы, приходится непосредственно на добычу, а цена решений для контролирования со временем падает, то при больших стоимостях на нефть велика вероятность того, что почти все вертикально интегрированные нефтяные комплексы решатся пойти на данные затраты.

Роль нефтяной ветви экономики в развитии внутреннего рынка информационных технологий важна в виду того, что покупатели взыскательны и заказывают масштабные и самые актуальные продукты, и решения. На казахстанском рынке российские сервисные, консалтинговые и внедренческие фирмы готовы соперничать с западными гигантами вроде Schaumberg, Nailburton, Teanching, Deutang, BackerGuhes, PowerPC, Accentures. Делаются неуверенные шаги составить конкурентную борьбу в исследовании и производстве таким компаниям, как SOP, Hewllet-Packard, Oracle, которые дают нам надежду на гораздо лучшее будущее.

Так или иначе, казахстанским фирмам нефтяной ветви экономики на тех рынках, на которых они действуют, намного дешевле и, наверняка, легче сотрудничать с казахстанскими компаниями сферы информационных технологий. Следя за грубой экспансией казахстанских нефтяных фирм, бессчетные поглощения по всему миру, многомиллиардные счета и сверхприбыли, не трудно догадаться, что данные фирмы имеют все шансы «прорубить окошко» на мировой рынок информационных технологий. Так как в мире гиганты отрасли тащат за собой на новейшие рынки «собственные» сервисные фирмы, которые дадут почву корпоративным стереотипам обретенные активы, а позже, следовательно, закрепившись на новом рынке, начнут развиваться. Информационные технологии работают рычагом становления стратегически главных веток экономики, средством увеличения производительности управления. Они вносят важный взнос в повышение производительности труда и в тот момент гарантируют существо новейших рабочих мест, даже в нефтяных ветвях экономики.

Статистические данные свидетельствуют об устойчивых тенденциях роста на отечественном рынке информационных технологий в течение последних 4–5 лет. В последние годы казахстанские и зарубежные компании вывели на рынок множество корпоративных систем самого разнообразного назначения. Чуть ли не каждую неделю приходят известия о том, что очередное предприятие внедряет автоматизированную систему управления (ERP), систему производственного планирования и контроля или же

автоматизированного проектирования (САПР). Недавно возник спрос и на системы управления окружающей средой. Дело в том, что некоторым компаниям пришлось столкнуться с ситуацией, когда забота об окружающей среде может выразиться в реальных доходах. Инвестирование экологически благополучного предприятия становится весьма привлекательным. «Чистое» производство получает более высокую оценку своей продукции среди потребителей и партнеров, избавляется от «разборок» с государством и общественностью. Возникший спрос и породил предложение – появились системы управления окружающей средой, или же экологического менеджмента (СЭМ).

Сейчас внедрению информационных технологий на отраслевых предприятиях уделяется особое внимание хотя бы потому, что качественно изменились требования – от текущих, пусть даже самых сложных задач, нефтяники, газовики и энергетики все чаще переходят к решению концептуальных проблем, касающихся комплексного развития информационной среды с прицелом на перспективу в 5–10 и более лет. Развитие каждого каждой части теплоэнергетического комплекса, с точки зрения создания инфраструктуры информационных технологий, не может быть типовым, и здесь приходится искать индивидуальные пути внедрения информационных технологий и введения соответствующих корпоративных стандартов. Происходящие изменения в структуре экономики нефтяных компаний – их укрупнение, усложнение технологических цепочек (разведка, добыча, транспортировка, переработка, производство конечного продукта и его реализация) – вносят свою специфику в вопросах внедрения современных информационных технологий.

В компаниях ТЭК прослеживается тенденция интенсивного развития нескольких направлений информационных технологий. Первое из них – внедрение ERP-систем.

Использование ERP-систем, в свою очередь, привело к тому, что заказчики стали уделять пристальное внимание надежности не только программно-аппаратных комплексов, но и всей информационной системы. Так, требования компаний ТЭК таковы, что время простоя (или недоступности сервиса для пользователей) не должно превышать 60 минут в год. В нефтяной промышленности Казахстана работает большое количество как отечественных, так и зарубежных компаний, специализирующихся на информационных технологиях, предлагающих широкий спектр новейших информационных решений высокого класса. Однако, несмотря на реальное субсидирование проектов на нефтяных предприятиях текущий уровень использования информационных технологий существенно различается и в целом остается невысоким. Основные проблемы тут кроются как в недостатках, присущих всем промышленным объектам страны, так и в специфических проблемах, затрагивающих нефтяную ветвь экономики.

Как и в других секторах экономики, менеджмент нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний выбирает одну из двух основных

альтернативных стратегий внедрения современных информационных технологий: внедрять информационные технологии в отдельные экономические процессы, постепенно охватывая все большее их число, или оснастить информационными технологиями отдельные подразделения, постепенно решая проблему хаоса в учете и управлении. При этом надо учитывать, что нефтяные компании должны быть постоянно готовы к существенным ценовым сдвигам на мировых рынках. А ERP-системы представляют собой инструмент оптимизации себестоимости, управления производством и поставками. И их эффективное использование приводит к повышению возможностей ценового маневра и снижению рыночных рисков.

Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»
2. Алексей Леонтьев, управляющий партнер компании «Verrysell Проекты», ИТ в нефтегазовом бизнесе Казахстана, «Нефть и Газ» 2011.



УДК 330.322:339.372.84

Баев Д.К.

магистрант 1 курса
специальности «Экономика»

Бактымбет Э.С.
к.э.н., и.о. профессора

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается роль инвестиционной деятельности предприятия, выделяются направления инвестиционной деятельности. На основании рассмотренного материала делается вывод о положительном влиянии инвестиций на эффективность работы фирмы.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, научно-технический и производственный цикл, малые проекты, мегапроекты, реальные инвестиции, финансовые вложения, инвестиционная активность.

Существуют различные определения инвестиции: инвестиции – совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений различного капитала; инвестиции - это долгосрочные вложения капитала, в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения.

Различают реальные (капиталообразующие) инвестиции - вложения в создание новых, реконструкцию или техническое перевооружение существующих предприятий и финансовые (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг фирм, инвестиционных фондов. В первом случае предприятие-инвестор, вкладывающее средства, увеличивает свой производственный капитал - основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства. Во втором случае инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды - доход на ценные бумаги. Вложения денежных средств в создание производств при этом осуществляют другие предприятия и организации, выпустившие акции для привлечения финансовых средств на осуществление их инвестиционных проектов.

Кроме того, различают прямые и косвенные инвестиции. В Законе Республики [Казахстан](#) «О государственной поддержке прямых инвестиций» выделяют прямые инвестиции - все виды инвестиций, за исключением связанных суверенными гарантиями РК и входящих в рамки официальной технической помощи или грантов, предоставляемых РК. Косвенные инвестиции - это вложения в портфель, иначе говоря, набор ценных бумаг или имущественных ценностей. Например, инвестор может купить акцию взаимного фонда, который представляет собой диверсифицированный набор ценных бумаг, выпущенных различными фирмами.

Сделав эту покупку, инвестор будет обладать не требованиями к активам отдельно взятой компании, а долей в портфеле ценных бумаг.

Другой формой инвестирования является приобретение земельных участков, имущественных прав (оцениваемых денежным эквивалентом), лицензий на передачу прав промышленной собственности, секретов производства, патентов на изобретения; свидетельств на новые технологии, полезные модели и промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования; сертификатов на продукцию и технологию производства, права землепользования и т. п.

Основные типы инвестиций. Одной из важнейших сфер деятельности любой фирмы являются инвестиционные операции, т.е. операции, связанные с вложением денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение фирмой выгод в течение периода, превышающего один год.

В коммерческой практике принято различать следующие типы инвестиций:

- инвестиции в физические активы;
- инвестиции в денежные активы;
- инвестиции в нематериальные активы.

Под физическими активами имеются в виду производственные здания и сооружения, а также любые виды машин и оборудования со сроком службы более одного года, любое другое имущество, используемое в производстве или обладающее ликвидностью.

Под денежными активами понимаются права на получение денежных сумм от других физических и юридических лиц. Это депозиты в банке, облигации, акции, кредиты, займы, залоги и т.д.

Под нематериальными (неосязаемыми) активами понимаются ценности, приобретаемые фирмой в результате проведения программ переобучения или повышения квалификации персонала, разработки торговых знаков, приобретения лицензий на передачу прав промышленной собственности - патентов на изобретения, свидетельств на полезные модели и промышленные образцы, сертификатов на продукцию и технологию производства, а также права землепользования и др.

Все типы инвестиций имеют большое значение для сохранения жизнеспособности фирмы и ее развития.

Классификация, инвестиций в реальные активы. Подготовка и анализ инвестиций в реальные активы существенно зависят от того, какого рода эти инвестиции, т.е. какую из стоящих перед предприятием задач необходимо решить с их помощью. С этих позиций все возможные разновидности инвестиций можно свести к следующим основным группам:

1) инвестиции в повышение эффективности. Их целью является прежде всего создание условий для снижения затрат фирмы за счет замены оборудования, обучения персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства;

2) инвестиции в расширение производства. Задачей такого инвестирования является расширение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств;

3) инвестиции в создание новых производств. Такие инвестиции обеспечат создание совершенно новых предприятий, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся предприятием товары (или оказывать новый тип услуг), либо позволят фирме предпринять попытку выхода ранее уже выпускавшимися товарами на новые для нее рынки;

4) инвестиции с целью удовлетворения требований государственных органов управления. Эта разновидность инвестиций становится необходимой в том случае, если предприятие оказывается перед необходимостью удовлетворить требования властей либо в части экологических стандартов, либо безопасности продукции, либо иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счет только совершенствования менеджмента.

Причиной, заставляющей вводить такого рода классификацию инвестиций, является различный уровень риска, с которым они сопряжены. Зависимость между типом инвестиций и уровнем риска можно представить в виде следующей схемы:

Логика такой зависимости между типом инвестиций и уровнем их риска очевидна: она определяется степенью опасности не угадать возможную реакцию рынка на изменение результатов работы фирмы после завершения инвестиций. Ясно, что с этих позиций организация нового производства, имеющего своей целью выпуск незнакомого рынку продукта, сопряжена с

наибольшей степенью неопределенности, тогда как повышение эффективности (снижение затрат) производства уже принятого рынком товара несет минимальную опасность негативных последствий инвестирования. Аналогичным образом с низким уровнем риска сопряжены и инвестиции с целью удовлетворения требований государственных органов управления.

Инвестировать можно как полный научно-технический и производственный цикл (наука - техника - производство), так и его элементы (стадии): научные исследования, проектно-конструкторские работы, расширение или реконструкция действующего производства, организация нового производства или выпуск новой продукции и т.д.

Объекты инвестиций различают по:

- масштабам проекта (малые проекты и мегапроекты);
- направленности проектов (коммерческая, социальная, связанная с государственными интересами и т.д.);
- характеру и содержанию инвестиционного цикла (все этапы жизненного цикла или только отдельные этапы);
- характеру и степени участия государства (государственные капитальные вложения, пакет акций, налоговые льготы, гарантии, иные формы участия);
- степени и особенностям окупаемости вложенных средств.

Малые проекты невелики по масштабу, просты и ограничены объемами. Так, в американской практике капиталовложения составляют 10 - 15 млн долларов; трудозатраты - 40-50 тыс. чел.-часов. Примеры типичных малых проектов: опытно-промышленные установки, небольшие (часто в блочно-модульном исполнении) промышленные предприятия, модернизация действующих производств.

Мегапроекты - это целевые программы, содержащие множество взаимосвязанных проектов, объединенных общей целью, выделенными ресурсами и отпущенным на их выполнение временем. Такие программы могут быть международными, государственными, национальными, региональными (например, развитие свободных экономических зон), межотраслевыми (затрагивать интересы нескольких отраслей экономики), отраслевыми и смешанными. Как правило, программы формируются, поддерживаются и координируются на верхних уровнях управления: государственном (межгосударственном), республиканском, областном, муниципальном и т. д.

Мегапроекты обладают рядом отличительных черт:

- высокой стоимостью - около 1 млрд долларов и более;
- капиталоемкостью - потребность в финансовых средствах в таких проектах, как правило, требует нетрадиционных (акционерных, смешанных) форм финансирования, обычно силами консорциума фирм;
- трудоемкостью - 2 млн чел.-часов на проектирование, 15-20 млн чел.-часов на строительство;

- длительностью реализации - 5-7 и более лет;
- необходимостью участия других стран;
- отдаленностью районов реализации, а, следовательно, дополнительными затратами на инфраструктуру;
- влиянием на социальную и экономическую среду региона и даже страны в целом.

Сохранение и развитие своего производственно-экономического потенциала является одной из важнейших сторон производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Деятельность предприятий в этом направлении называется инвестиционной деятельностью. В соответствии с Законом Республики [Казахстан](#) "О государственной поддержке прямых инвестиций" под инвестиционной деятельностью понимается предпринимательская деятельность, связанная с процессом осуществления инвестиций.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы (физические или юридические лица, осуществляющие инвестиционную деятельность), заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные фонды) и другие участники инвестиционного процесса. Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором осуществить реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую или иную деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации. Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных и привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивают их целевое использование.

Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государственные и коммерческие организации, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности.

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где осуществляется практическая реализация инвестиций. В состав инвестиционной сферы включаются:

- сфера капитального строительства, где происходит вложение инвестиций в основные и оборотные производственные фонды отраслей;
- инновационная сфера, где реализуется научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;
- сфера обращения финансового капитала (денежного, ссудного и финансовых обязательств в различных формах).

На фоне всего вышесказанного, инвестиционная деятельность становится одним из определяющих факторов успешного и эффективного развития предприятия. Таким образом, ключевым фактором, определяющим возможность стабилизации и последующего экономического роста, является высокая инвестиционная активность

Список литературы:

1. Куатова Д.Я. Экономика предприятия. Учебное пособие. Алматы: Издательство «ЛЕМ», 2011. - 352с.
2. Сыроева Е.Ф. Финансовые ресурсы и капитал организации: воспроизводственный подход /Е.Ф. Сыроева //Финансы и кредит. -2014. -№21. -С.6-11.
3. Жуйриков К.К., Баяхметов Т.Б. Экономический анализ предприятия, Учебник. Алматы, 2013. - 368 с.
4. Котова Л.Р. Система грейдов как инструмент стратегического управления организацией // Нормирование и оплата труда в промышленности. № 8, 2014. - С. 4-9.



ӘОЖ 331.5

Байгазиева А.К.

«Экономика» мамандығының
2 курс магистранты
ғылыми жетекші:
Галиева А.Х.
э.ғ.д., доцент
ҚазЭҚХСУ, Астана

ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУДЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Аңдатпа

Мақалада еңбек рыногын мемлекеттік реттеудің әдістері, сонымен қатар жұмыспен қамту концепциясы мен принциптері қарастырылған.

Жұмыспен қамтамасыз ету мен жұмысқа қабілетті тұрғындардың жұмыссыздығының деңгейіне мемлекеттік ықпал ету, реттеудің жалпы жүйесі мен әлеуметтік саясатының бөлінбейтін бөлігі болып табылады.

Еңбек рыногы жұмыспен қамтамасыз етудің мемлекеттік және мемлекеттік емес жүйелерімен, сондай-ақ кәсіпорындар мен мекемелердің тікелей кадр қызметі арқылы немесе тікелей жұмысшы мен жұмыс берушінің арасында жүзеге асады.

Еңбек рыногында жұмыс күшінің құны бағаланады, оны жалға алу талаптары, оның ішінде еңбекақы көлемі, еңбек ету жағдайы, кәсібінің өсу мүмкіндігі, жұмыспен қамтамасыз ету кепілдігі анықталады.

Жұмыспен қамтуды мемлекеттік реттеуде экономикалық, ұйымдастыру, әкімшілік-құқықтық әдістер қолданылады.

Жұмыспен қамтуды мемлекеттік реттеудің негізгі бағыттары (жолдары) мыналар болып табылады:

- жұмыс орындары жүйесінің дамуын реттеу;
- жұмыс орындарына сұранысты реттеу;
- мемлекеттің білім беру және қызметкерлерді кәсіби даярлау мен қайта даярлау жүйесін дамытуға мемлекеттің қатысуы.

Экономикалық үдерістер жүйесін мемлекеттік реттеуде өзінің маңыздылығы бойынша еңбек үдерістерін реттеудің орны ерекше болып табылады. Еңбек үдерістері мен жұмыспен қамтуды мемлекеттік реттеу еңбекке, еңбек рыногына, еңбек ақыға, еңбек қатынастарына олардың нәтижелілігін арттыру, еңбек жағдайын жақсарту, еңбекке қажеттілікті қанағаттандыру, жұмыссыздықты шектеп, жұмыссыздарды әлеуметтік қолдау мақсатында әдістер мен құралдардың кеңейтілген спектрі әсерін қолдану болып табылады.

Рыноктық экономиканың басты ерекшелігінің бірі еркін еңбек рыногының қалыптасуы болса керек. Рыноктық экономика жағдайында еңбекке мемлекеттік мәжбүрлеу, жұмысшы күшін белгілі бір орында, белгілі бір сипатта қолдануға мемлекеттік күштеу әрекеттерінің жоқ болуы принципті маңызды болып табылады. Бірақ, бұл рыноктық экономикада еңбек әлеуетін ұдайы өндіру мен еңбек ресурстары қозғалысы үдерістерін мемлекеттік реттеу жоқ дегенді білдірмейді.

Мемлекет еңбек рыногын тікелей және жанама әдістерді пайдалану арқылы реттейді, соның ішінде нормативтік-заңнамалық, салықтық, кредиттік, бюджеттік әдістер бар.

Еңбек рыногын мемлекеттік реттеудің ең маңызды принциптері:

- әлеуметтік еңбек қатынастары сипатының экономика дамуы қажеттіліктері мен тиімділіктің артуына сәйкестігі;
- технологиялық, ақпараттық жүйелер прогресі талаптарына сай жұмысшы күшінің сапалық сипаттарының өзгеруі;
- жұмыскерлердің ең әлжуаз, бәсекеге қабілеті әлсіз категорияларын әлеуметтік қорғау;
- еңбекпен жұмыспен қамтудың орталықтандырылған салалық және аймақтық бағдарламаларын сәйкестендіру, жұмыс орындарын ашу және жабу;
- еңбек рыногын реттеу арқылы экономикалық, әлеуметтік және саяси тұрақтылықты қамтамасыз ету.

Еңбек рыногы рыноктық экономикадағы ең күрделі элементтердің бірі болып табылады. Еңбек рыногын жұмысшы күшін меншіктеушілер мен өндіріс құрал-жабдықтарын иемденушілер арасында жұмысшы күшін

қоғамдық өндіріске тартуға байланысты туындайтын әлеуметтік-экономикалық қатынастар жүйесі деп анықтауға болады. Бұл рынок жұмыс берушілердің жұмыс орындарын ұсынуы мен жұмыс күшін меншіктеушілердің жұмыс орындарына сұрануын бір уақытта, қатар жүргізеді.

Жұмыспен қамту концепциясы келесі принциптерге негізделеді:

1. Өндіргіш, шығармашылық еңбекке қабілеттілік құқықтарын азаматтардың ерікті пайдалануы.

2. Азаматтардың еңбекке құқығын жүзеге асыруға мемлекеттің жауапкершілігі және қолдауы.

Экономикада еңбек секторын қалыптастырудың рыноктық бастаулары мемлекеттік реттеумен тығыз түрде сәйкесті байланыста болады. Адамдардың жеке қалауымен қатар, олардың таңдауларынан тәуелсіз объективті жағдайлар мен шарттылықтарда орыналады. Қоғамдық қажеттіліктерді, шынайы мүмкіндіктерді өндірістің қалыптасқан құрылымын белгілі бір жұмыс күшіне деген сұранысты ескерусіз болмайды. Қызметкердің сұранысы мен оның жеке басының қасиеттері арасындағы алшақтықтар да байқалып тұрады.

Еңбек ресурстардың тиімділігін одан әрі көтеру үшін жұмыспен қамтудың қазіргі саясатын жетілдіруді қажет етеді. Жұмыспен қамту бағдарламасы сәтті жүзеге асырылғанына қарамастан еңбек ресурстарының білім бері құрылымы және тиімді емес жұмыспен қамтудың болуы сияқты мәселелері бар. Осыған байланысты жұмыспен қамту саясатын жетілдіру қажеттілігі туындайды. Оның алғашқы қадамы болып қазіргі еңбек ресурстарын пайдаланудың тиімділігін жоғарлатуға байланысты жұмыспен қамту бағдарламасына жұмыс берушілердің қатысуын кеңейтуді және қатысушылар үшін сервистік қызметтерді жақсартуды қарастыратын өзгерістерді енгізу керек. Екінші қадам жұмыспен қамту мен жұмыссыздықты азайту деңгейіндегі аймақтық тепе теңсіздікті төмендетуге бағытталған еңбек рыногын реттеу механизімін жетілдіру қажет.

Елімізде халықты тиімді жұмыспен қамту саясатын жетілдіру мақсатында «Жұмыспен қамту 2020 жол картасы» мемлекеттік бағдарламасы, Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейін стратегиялық даму жоспары, Қазақстан Республикасының 2050 жылға дейін даму стратегиясы, «Дипломмен ауылға!» мемлекеттік жобасы, «Сәтті қадам» жобасы, «Саламатты Қазақстан» мемлекеттік бағдарламалары әзірленіп, жүзеге асырылуда. Дегенмен, көптеген іс-шаралар, бағдарламалардың барлығына қарамастан қазіргі жағдайда халықты әлеуметтік қорғау жүйесі мен жұмыспен қамту саясаты одан ары қарай жетілдіруді талап етеді.

Қорыта жинақтағанда еңбек және жұмыспен қамтуды мемлекеттік реттеу келесі бағыттарда жүзеге асырылады:

- еңбекті еркін таңдау жүйесін қалыптастыру;
- еңбек ақының минималды мөлшерін тағайындау және қамтамасыз ету;

- мемлекеттік жұмыспен қамту мекемелерінің тиімді қызмет етуін ұйымдастыру;
- әлеуметтік әлжуаз топтар үшін жұмыс орындарын ашуға көмектесу;
- жұмыссыздық бойынша мемлекеттік жәрдемақы төлеу;
- даярлау, қайта даярлау, біліктілікті арттыру ісіне мемлекеттің қатысуы жәнет.б.

Әдебиеттер тізімі:

- 1 Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары. 2010
- 2 ҚР президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың қазақстан халқына жолдауы. «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. 2012
- 3 Волгин Н.А., Одегов Ю.Г., Экономика труда: социально – трудовые отношения – Москва: Экзамен, 2013 – 12-22 б., 164-174 бет.
- 4 Жұмыспен қамту 2020 жол картасы, 2013
- 5 «Дипломмен ауылға» жобасы, 2009



ӘОЖ 331.56

Байгазиева А.К.

«Экономика» мамандығы
ғылыми жетекші:

Галиева А.Х. э.ғ.д., доцент
ҚазЭҚХСУ, Астана

ЖҰМЫССЫЗДЫҚТЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ МЕН ТҮРЛЕРІ

Аңдатпа

Мақалада жұмыссыздықтың экономикалық мәні мен түрлері қарастырылған. Қазақстан Республикасының Халықты жұмыспен қамту туралы Заңы бойынша жұмыспен қамтылған халықтың қатарында жататындар сипатталған.

Кілт сөздер: жұмыссыздық, еңбек нарығы, өзін-өзі жұмыспен қамтығандар, жұмыс күші, экономикалық белсенді халық, фрикциондық жұмыссыздық, құрылымдық жұмыссыздық, маусымдық жұмыссыздық.

Жұмыссыздық – еңбек нарығының құрамдас элементі болып табылады. Еңбекке қабілетті адамдар - жасына және денсаулығына қарай еңбек етуге жарамды адамдар. Жұмысшы күшіне жұмыспен қамтылғандар мен жұмыссыздар жатады. Жұмыспен қамту және жұмыссыздықтың болмысын - нарықтық емесе құрылымда істейтіндер (мемлекеттің әскері

органдарда, милицияда, мемлекеттік аппаратта), жұмыс істеушілердің саны, жұмыссыздар саны, жұмысшы күшінің құрамына кірмейтін адамдар саны сияқты көрсеткіштер сипаттайды.

Жалпы жұмыссыздық пен жұмыспен қамту мәселелері Карл Маркстің «Капитал» еңбегінің 1-томының 23 тарауында, Артур Пигудің 1933 жылы шыққан «Жұмыссыздық теориясы» еңбегінде, Джон Кейнстің «Жұмыспен қамтудың, пайыз бен ақшаның жалпы теориясы» (1936 ж.) еңбектерінде көрініс тапқан.

Халықаралық Еңбек ұйымының әдіснамасы бойынша, жұмыспен қамтылғандар – екі жынысқа да тиесілі, 16 және одан жоғары жастағы, сонымен қатар, қарастырылатын кезеңдегі жастардан кіші тұлғалар:

- толық немесе жартылай жұмыс күні шартында сыйақы үшін жалдамалы түрде жұмыс атқарғандар;

- ақысыз отбасылық кәсіпорында жұмыс істегендер;

- жыл сайынғы демалыстарына немесе демалыс күндеріне, өтемақылық демалыстарына, мерзімнен тыс немесе мейрам (демалыс) күндері жұмыс істеуіне; арнайы кесте бойынша жұмыс істеуіне; резервте тұруына (көлікте жұмыс істегенде) қатысты; жүктілікке, бала тууға, бала күтіміне байланысты; оқуға, өз жұмысынан тыс жерде қайта даярлықтан өтуге, оқу демалысына; науқастарға күтім көрсетуіне, сырқатына немесе жарақатына байланысты; көтеріліске және тағы да басқа себептерге қатысты жұмыс орнында уақытша болмағандар.

Жұмыспен қамтылғандар қатарына тіркелген жұмыссыздар, жұмыспен қамту органдары арқылы төленетін қоғамдық жұмыстар орнына тұрып, сонда жұмыс атқаратындар, оқу орнының жолдауымен ақылы ауыл шаруашылық қызметтер атқаратын оқушылар мен студенттер жатпайды [1].

Қазақстан Республикасының Халықты жұмыспен қамту туралы Заңы бойынша экономикада жұмыспен қамтылған халық қатарына:

- 1) еңбек шарты бойынша жұмыс істейтін, оның ішінде жұмысты ақы үшін толық не толық емес жұмыс уақыты жағдайларында орындайтын немесе ақы төленетін өзге жұмысы (еңбек функциясы) бар;

- 2) өзін-өзі жұмыспен қамтыған;

- 3) ақы төленетін қызметке сайланған, тағайындалған немесе бекітілген;

- 4) Қазақстан Республикасының Қарулы Күштерінде, басқа да әскерлері мен әскери құралымдарында, құқық қорғау органдарында және арнаулы мемлекеттік органдарында қызмет өткеріп жүрген адамдар жатады [2, 4-бап].

Экономикалық белсенді халықтың жұмыстың бар болуына (жоқ болуына) қатысты келесі бір жағдайы жұмыссыздық болып саналады.

Жұмыссыздық – жалдамалы еңбектің пайда болуына байланысты туындаған қоғамдық-экономикалық құбылыс. Ол бір жағынан, адамдардың табыс алу мақсатында жалдамалы жұмыс істеуді қалауы, екінші жағынан ондай жұмыстың болмауы. Жұмыспен қамту түсінігімен ұқсастығы бойынша жұмыссыздыққа адамдарда жалдамалы жұмыстың жоқ болуымен немесе

заңды, яғни қолданыстағы заңнамаға қайшы келмейтін табыс көзінің болмауымен сипатталатын халықтың экономикалық белсенді бөлігінің хал-ахуалі деген түсінік беруге болады.

«Нарықтық экономиканың өзіне тән бір бөлігі болып табылатын жұмыссыздық – экономикалық белсенді адамдардың уақытша бос болуы. Бұл құбылыстың себептері сан алуан болады.

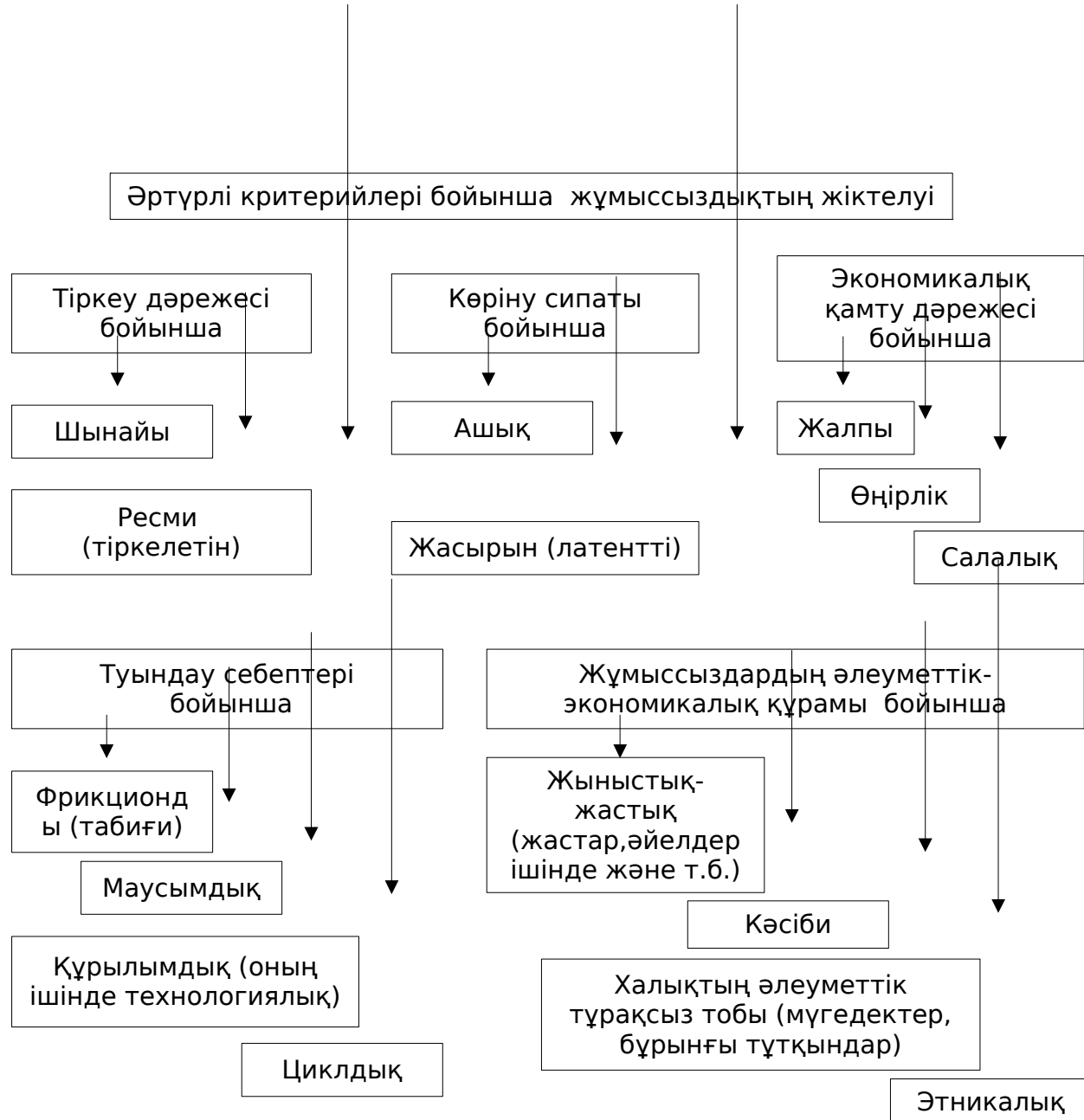
Біріншіден, экономикадағы құрылымдық алға барушылықтан (жаңа технологияны, жабдықтарды енгізу) артық жұмыс күші қысқартылады.

Екіншісі, экономикалық құлдырау немесе тоқыраушылықтан жұмыспен қамтамасыз ететіндерді барлық ресурстарға деген, оның ішінде еңбекке де қажеттілікті азайтады.

Үшіншіден, үкімет пен кәсіподақ ұйымдарының еңбекақы төлеу жөніндегі саясаты: ең төменгі еңбекақы көлемін ұлғайту, өндіріс шығындарын өсіреді де, мұнан кейін жұмысшы күшіне сұраным төмендейді де, еңбек нарығының классикалық моделін көрсетіп береді.

Төртіншіден, экономиканың кейбір слаларында өндіріс деңгейінің мерзімдік өзгерулері де жұмыссыздыққа алып келеді.

Бесіншіден, халықтың демографиялық құрылымындағы өзгерістер нәтижесінде еңбекке жарамды адамдар санының өсуі арқасында еңбекке деген сұраным өседі, сөйтіп осыдан кейін жұмыссыздық санының өсуіне әкеледі [3].



Сурет 1 Жұмыссыздықтың жіктелуі

Анықтамасы бойынша жұмыссыздық – жұмыс істегісі келетін, жұмыспен қамтылмаған еңбекке қабілетті адамдардың саны. Макроэкономикалық тұрғыдан жұмыссыздық – бұл өндіріс факторы ретінде жұмыс күші жиынтығының, қоғамның еңбек әлеуетін жеткілікті түрде пайдаланбау.

Бұл мағынада, жұмыссыздық артық өндірісік қуаттар мен пайдаланылмаған жерге тең, бірақ өндірістің артық қалатын өзге факторларына қарағанда «артық» жұмыс күші – нарықтық экономикадағы тұрақты құбылыс. Ал Қазақстан Республикасының Халықты жұмыспен қамту туралы 2016 жылғы 6 сәуірдегі Заңына сәйкес: жұмыс күшінің бір бөлігінің еңбек нарығында қажет болмауынан туындайтын әлеуметтік-экономикалық құбылыс [2].

Фрикциондық жұмыссыздық (ағылшын тілінде “friction”)– егестік алауыздық. Бұл жұмыссыздық түрінен қашып құтылу мүмкін емес, тіпті кейбір жағдайларда болғаны да жақсы, себебі жұмыстан шығу туралы ой адамның өзінен туындайды. Мұндай түрдегі жұмыссыздықтың себебінен көптеген адамдар өзіне лайықты жұмыс табады, еңбекақы деңгейін жоғарылату мәселелерін шешеді, өнімділік артады, сәйкесінше, еңбек үшін ресурстардың оңтайлы бөлінуі арқасында қоғам үшін тиімділік те артады. Бұл жұмыссыздықтың түрі адамдарды бір жұмыс істеп отырған жерінен екінші бір жерге ауыстырумен байланысты. Фрикционды жұмыссыздық негізінен ерікті түрде орын алады, демек оны қалыпты жағдай десек те болады. Оны еңбек шарттары мен мазмұнына қанағаттанбаушылықтан туындайтын жұмыссыздық дейді. Ол қысқамерзімді, бір-екі айдан аспайды. Экономикалық дамыған елдерде жұмыссыздықтың бұл түрі экономикалық тұрғыдан белсенді халық санының 3-6% деңгейін құрайды.

Құрылымдық жұмыссыздық, бірінші жағынан, тұтынушылардың тауарға деген сұранысының өзгерісімен, екінші жағынан, тұтынушылық сұраныс өзгерісіне жауап қататын өндіріс құрылымымен байланысты. Бұл үрдістердің негізінде ғылыми-техникалық прогресс, жаңа материалдардың, технологиялардың пайда болуы жатыр. Жаңа тауарлар шығады да, сұранымға ие болған ескі тауарларды итеріп шығарады. Осыған байланысты, кәсіпорындар өздерінің ресурстық құрылымын қайта қарайды, оның ішінде еңбек ресурстарын да. Жаңа технологияны енгізудің арты келеді де жұмысшылардың бір бөлігін шығаруға әкеледі, болмаса оларды қайта үйретуге тура келеді. Құрылымдық жұмыссыздық – көп жағдайда ескірген мамандықтардың жұмыссыздығы. Бұл жұмыссыздық түрінің бір түрі технологиялық жұмыссыздық, ол тікелей ғылыми-техникалық прогресспен байланысты.

Маусымдық жұмыссыздық – кейбір салалардағы орындалатын жұмыстар көлемінің әр түрлі уақытта бірдей болмауынан болады, яғни бір ай көлемінде жұмысшы күшіне деген сұраным бұл салада өсе түседі (содан барып жұмыссыздық азаяды), басқа бір кезеңде азаяды да (жұмыссыздық өседі). Мұндай өндірістегі маусымдық ауытқулар болып тұратын салаларға

ең алдымен ауыл шаруашылығы мен құрылыс жатады. Маусымдық жұмыспен тек қана жұмысшылар емес кәсіпорындар да, жекелеген экономика салалары да айналысады. Еріктілік деңгейі бойынша фриktionды жұмыссыздыққа жақын.

Фриktionдық пен құрылымдық жұмыссыздықтың жиынтығын кейбір экономистер жұмыссыздықтың табиғи деңгейі деп есептейді. Жұмыссыздықтың мұндай деңгейін талдаудың негіздерін американдық экономист Милтон Фридмен (Чикаго мектебі) салды. Ол еңбек нарығында сұраныс пен ұсыныстың ұзақмерзімді тепе-теңдігін сақтайтын және фриktionды және институтционалды жұмыссыздықтан қалыптасатын жойылмайтын жұмыссыздықтың шамасын табиғи деңгей деп есептеген. Жұмыссыздарды әлеуметтік қорғау және қолдау мемлекеттің әлеуметтік саясатында ерекше орын алады[4].

Мемлекеттің халықты жұмыспен қамту саясаты әртүрлі нысанда жүзеге асырылады. Соның ішіндегі аса маңызды бағыты қоғамдық өндірісте мемлекеттік бюджет есебінен қосымша жұмыс орныдарын ашу, жұмыссыз азаматтарды кәсіби даярлауды ұйымдастыру болып табылады. Сонымен қатар, мемлекет адамдарға өзін-өзі жұмыспен қамтуға жағдай жасайды. Осы саясаттың аса маңызды бағыттарының бірі шағын және орта бизнесті дамытуды ынталандыру. Сондай-ақ, кооперативтерді, акционерлік кәсіпорындарды, жеке кәсіпкерлікті, шаруа қожалықтарының дамуына жағдай жасау. Осы шараларды жүзеге асырудағы мемлекеттің негізгі міндеті тиісті құқықтық база құруды, кәсіпкерлерге салық жағынан жеңілдік жасауды, несие жағынан да жеңілдіктер беруді көздейді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Рофе А.И. Экономика труда: учебник. – Москва: КНОРУС, 2012 – 165 -170 бет.
2. «Халықты жұмыспен қамту туралы» Қазақстан Республикасының Заңы 2016 жылғы 6 сәуірдегі № 482-V ҚРЗ.
3. Әпсәлімов Н., Исабеков Қ., Сұлтанов Ө. Экономикалық теория негіздері. – Алматы: Ғылым, 2009, - 224-233 бет.
4. Волгин Н.А.,Одегов Ю.Г., Экономика труда: социально – трудовые отношения – Москва: Экзамен, 2013 – 12-22 б., 164-174 бет.



УДК 338.31

Бекен А.М.

Специальность «Экономика»

Научный руководитель: к.э.н. Кожабоева С.А.

ПОНЯТИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВНОГО

ПОКАЗАТЕЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены основы формирования финансовых результатов производственной и финансовой деятельности предприятия, проанализирована классификация расходов и доходов предприятия.

Ключевые слова: финансовый результат, доходы, расходы, прибыль предприятия.

Результативность производственной и финансовой деятельности предприятия формируется, опираясь на финансовые данные.

Финансовый результат – экономический результат предпринимательской деятельности, выраженный в денежном эквиваленте. Это выражается увеличением или уменьшением стоимости собственного капитала, генерируемого в процессе предпринимательской деятельности за отчетный период.

Эксперты в сфере экономического анализа и финансового управления акцентируют внимание на изучении финансовых результатов деятельности компании, тем не менее, подпадают под дефиницию экономического содержания этого понятия в разных аспектах и с различным уровнем детализации. Костромина Д. В. полагает, что финансовый результат можно представить в роли прибыли и в то же время отмечает, что «по-настоящему конечный результат – это тот которым распоряжаются собственники», и в мировой практике это означает «прирост чистых активов».

В зависимости от условий формирования прибыли различают и другие виды прибыли (см. рисунок 1).

Валовый финансовый результат предпринимательской деятельности можно выразить как сумму прибыли или убытка от сбыта товара, сделанных работ, оказанных услуг, проценты полученные и уплаченные в ходе финансовой деятельности, доходов и расходов от прочих операций.

Для любой фирмы финансовый результат означает признание со стороны общества (рынка) результатов своих операций или результатов, полученных от реализации корпоративного продукта в виде товара, работ или услуг [1].

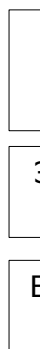


Рисунок 1 - Основные виды прибыли в зависимости от условий ее формирования

Таким образом, чистый финансовый результат компании является разностью между выручкой и затратами. Налог, содержащийся в его составе, является конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия, который обернется доходом для государства. В то время как, оставшаяся прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов

собственникам, процентов за кредит представляет собой чистый конечный финансовый результат предприятия.

Финансовый результат от основной деятельности представляет собой выручку от реализации, оцениваемая на основе метода начисления (на основе отгруженной продукции). Для получения информации о финансовом результате, нужно учесть налоговые платежи.

Превышение доходов над расходами и налоговых издержек ее формирования окажет положительный результат - доход от продаж. Ситуация обратная покажет снижение торговли. Следовательно, чистая прибыль или убыток можно описать как производную от общей выручки с вычетом всех налоговых затрат и расходов на сбыт товара (выполнение работ, оказание услуг).

Для большинства компаний основной источник дохода связан с его производственной и коммерческой деятельностью. Результативность его применения зависит от рыночных обстоятельств и навыков развития знаний, чтобы приспособить производство к постоянно изменяющимся условиям. Прибыль зависит от правильного выбора профиля выпуска (услуг, работ, которые пользуются в постоянный или высокий спрос); от создания благоприятных условий для конкуренций в области реализаций товаров и оказания услуг (цена, сроки доставки, обслуживание клиентов, послепродажное обслуживание и т.д.); объем производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); снижение издержек производства [2].

Определение прибыли, финансового состояния и имущественного положения дают довольно подробное описание экономического и финансового положения хозяйствующего субъекта. Однако, чтобы получить более полное представление о состоянии дел и определить резервы, с помощью которых можно обеспечить развитие компании, то целесообразно анализировать и оценивать эффективность его хозяйственную деятельность и использовать различные ресурсы.

Решающее влияние на формирование всех финансовых показателей компании, в том числе прибыли, оказывает соотношение доходов и расходов. В экономической литературе, в нормативных правовых актах, международного учета, существуют различные подходы к интерпретации понятий «доходы» и «расходы». В соответствии с нормативными актами, применяемыми в РК, доход означает увеличение экономических выгод в течение отчетного периода за счет увеличения активов или уменьшения обязательств, что приводит к увеличению собственного капитала, не имеющей никакой связи с вложениями собственника предприятия. Понятие «расходы» подразумевает уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода за счет уменьшения активов или увеличения обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала, не имеющей никакой связи с его передачей собственнику с последующим распределением имущества между учредителями (участниками).

В зависимости от их характера, условий ведения деятельности субъектом предприятия доходы и расходы классифицируются как:

- доходы и расходы текущей деятельности;
- доходы и расходы от инвестиционной деятельности;
- доходы и расходы от финансовой деятельности;

Доход от операционной деятельности является основным видом доходов организаций, который при приемлемых обстоятельствах обладает максимальным удельным весом в совокупном объеме доходов. Доход от операционной деятельности включает в себя доход от продажи товара, работ, услуг и иных доходов по текущей деятельности.

Расходами на текущей деятельности признаются те расходы, которые связаны с производством и продажей продукции, покупкой и сбыта товаров и затрат. Они включают в себя управленческие и коммерческие расходы. Другими словами, расходы по текущей деятельности являются частью расходов хозяйствующего субъекта, относящейся к доходам от операционной деятельности, полученных организацией в течение отчетного периода.

Так, получение организацией доходов предполагает повышение экономических выгод полученные по причине поступления активов и (или) сокращения своих обязательств, что приводит к росту активов, а понесенные расходы - снижение экономических выгод из-за выбытия активов и (или) обязательства [3].

Интерес к увеличению прибыли, вызывает интерес к комплексному использованию всех областей и методов повышения эффективности бизнеса, уменьшения затрат производства, экономии труда и материалов. Более того, интересно производство продукции с меньшими затратами при наличии спроса на нее. То есть, чем более эффективна экономическая деятельность, тем больше прибыль, и, следовательно, тем больше денежных средств может быть использовано для расширенного производства сбыта товаров, социального развития и материального стимулирования работников предприятия.

Характер прибыли выражается наиболее полно в его функциях. В разных источниках зарубежной литературы разделяют функций максимум на шесть видов. Многие экономисты выделяют основные три типа функции, которые лучше всего соответствуют природе прибыли. Эти функции обобщенного индикатора активности производительности, воспроизводственная и стимулирующая функции.

Соответственно, первый вид функций описывает итог деятельности предприятия. Прибыль является результатом его деятельности, которая зависит от уровня затрат, качества и количества продукции, производительности, использования производственных фондов, управления, логистики и других доходов, а самое главное - как этот продукт удовлетворяет потребности потребителя, то есть, есть ли у него спрос. Прибыль отражает почти все аспекты коммерческой организации.

Второй вид - стимулирующая функция прибыли. Этот вид функций имеет свое влияние на весь процесс прибыли: формирования, распределения и использования. Прибыль служит «узлом» согласовывая интересы общества, организации и отдельных сотрудников.

Другая функция прибыли – воспроизводственная, в которой она выступает в качестве одного из основных источников расширенного воспроизводства. Выявление экономической природы прибыли является объективной экономической закономерностью и предпосылкой ее формирования и существования, что является необходимым, но не достаточным условием для того чтобы понять весь механизм образования прибыли корпораций в современных условиях [4].

Конечный финансовый результат деятельности организаций отражается в составе прибыли или убытка, образующийся по счету «Прибыли и убытки» и отражается в бухгалтерской отчетности, схематический представленная на рисунке 2.

При этом, выручка, считается главным источником получения предприятием прибыли. Валовую прибыль равняется выручке, уменьшенную на величину себестоимости и суммы НДС, которая определяется по формуле:

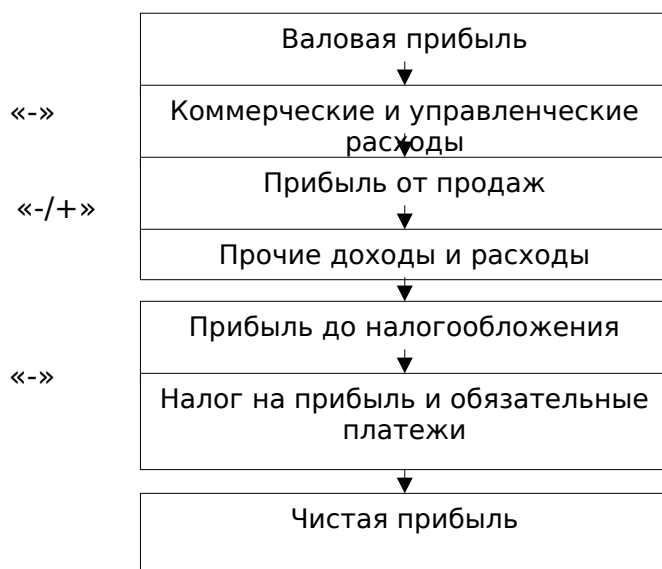


Рисунок 2 - Система показателей, определяемая бухгалтерской отчетностью

$$ВП = В - НДС - СС \quad (1)$$

где ВП – валовая прибыль, тенге;

В – выручка, тенге;

НДС – налог на добавленную стоимость, тенге;

СС – себестоимость, тенге

Прибыль от продаж и определяется по формуле:

$$ПП = ВП - КР - УР \quad (2)$$

Где ПП – прибыль от продаж, тенге

КР – коммерческие расходы, тенге

УР – управленческие расходы, тенге

Прибыль до налогообложения равна прибыли от продаж с вычетом сальдо прочих доходов и расходов по формуле:

$$\text{ПН} = \text{ПР} \pm \text{СДР} \quad (3)$$

где ПН – прибыль (убыток) до налогообложения, тенге;

ПР – прибыль от реализации, тенге;

СДР – сальдо прочих доходов и расходов, тенге

Чистая прибыль, определяется по формуле:

$$\text{ЧП} = \text{НП} - \text{НП} \quad (4)$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия, тенге;

НП – прибыль до налогообложения, тенге;

НП – налог на прибыль, тенге;

В свою очередь, прибыль для предприятия играет роль источника:

- финансовых ресурсов;
- образования фондов предприятия (накопления, потребления, развитие и т.д.) и является ключевым показателем образования основных средств, так как его величина зависит от стоимости активов предприятия;
- материального стимулирования трудового коллектива;
- формирования имущества, капитала;
- занятости и социальных льгот для работников.

На сегодняшний день ведущие экономисты, уделяют большое внимание исследованию и выявлению факторов роста финансового итога. Тем не менее, все они подходят для определения экономического содержания понятия с различных сторон и с различным уровнем детализации.

Таким образом, в данном параграфе были рассмотрены сущность и значение финансового результата. Финансовый результат – экономический результат хозяйственной деятельности, выраженный в денежном эквиваленте. Финансовый результат является ключевым показателем в деятельности предприятия. Сущность финансовых результатов проявляется в их функциях: функции обобщенного индикатора активности производительности, воспроизводственной и стимулирующей функциях. В дополнении к этому прибыль считается источником вознаграждения собственников долей в уставном капитале общества; играет роль источника пополнения государственного бюджета. Прибыль является источником финансовых ресурсов, занятости и материального стимулирования работников, формирования имущества предприятия.

Тем не менее, масса прибыли не может адекватно оценить, насколько эффективно компания осуществляет свою деятельность. Для этой оценки используются показатели рентабельности как отношение прибыли к производственным затратам.

Список литературы:

1. Кузнецова Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности/ Н.В. Кузнецова. – Вл.: Издательство Дальневосточного университета, 2012. – 519 с.
2. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности/ Э.А. Маркарьян. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. - 560 с.
3. Причкина Л.В. Экономический анализ хозяйствующего субъекта: Учебник для вузов/Л.В. Причкина. - М.: ЮНИТА-ДАНА, 2014. - 360с.
4. Шеремет А. Д.Методика финансового анализа/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин - М.: ИНФРА-М, 2013. – 324 с.



ӘОШ: 338.2:65(517)

Бекен Ж.Р.
«Экономика» мамандығының
2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі:
Тұрдалы Н. Ө., э.ғ.д., доцент

КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІ ТАЛДАУ

Аңдатпа

Бұл мақалада кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігі - тұрақты экономикалық өсу, қоғамдық қажеттердің тиімді түрде қанағаттандырылуы, басқарудың жоғары сапасы, экономикалық мүдделердің ұлттық және халықаралық деңгейлерде қорғалуы қамтамасыз етілетін жай-күйі қарастырылған. Экономикалық қауіпсіздік - ұлттық қауіпсіздіктің құрамдас бөлігі, оның іргетасы, материалдық негізі ретінде қарастырылған.

Негізгі сөздер: экономикалық қауіпсіздік, ішкі және сыртқы қауіп – қатерлер.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің қазіргі жағдайын анықтау бірнеше басты бағыттарда жүргізілуі мүмкін. Кәсіпорынның қаржы-экономикалық қызметі бағаланады. Есептік мәліметтер негізінде кәсіпорын капиталының құрылымы мен серпіні, қарыз қаражаттарынан тәуелсіздігі мен автономдығы, айналым қаржыларының ағымдағы кезеңдегі және болашаққа өтімділігі мен төлем қабілеті талданады.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігінің маңызды сипаттамаларының бірі – ұзақ мерзімді болашақ позициясынан қызметінің

тұрақтылығы. Шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметі жан-жақты сипатталуы мүмкін, бірақ ең жалпы жағдайда оны ақша қаржаттарының кезектескен ағып келуі мен ағып кетуінің жиынтығы ретінде қарастыруға болады. Ақша ағымының бір бөлігі кәсіпорын қызметінің қысқа мерзімді болашағы сипаттамасына жатады, ал екінші бөлігі осы қызметті ұзақ мерзімді аспектіде сипаттайды. Соңғысы ең алдымен кәсіпорынның жалпы экономикалық құрылымына және кредиторлар мен инвесторлардан тәуелділік дәрежесіне байланысты болады.

Кәсіпорынның іскерлік белсенділігі мен қызметінің тиімділігін жетілдіру жолдары және талдау экономикалық талдаудың қорытынды кезеңі болып табылады.

Кәсіпорынның іскерлік белсенділігі экономикалық қауіпсіздігенде ең алдымен оның қаражат айналымының жылдамдығымен көрінеді. Іскерлік белсенділікті талдау, кәсіпорынның өз қаражатын қаншалықты тиімді пайдаланғандығын анықтауға мүмкіндік беретін, әр түрлі экономикалық айналымдылық коэффициенттерінің деңгейі мен қозғалысын зерттейді. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігі активтерге салынған қаражаттың қаншалықты тез нақты ақшаға айналуына тікелей тәуелді болады. Елдегі экономикалық жағдай мен оған байланысты шаруашылықты жүргізу шарттары кәсіпорын активтерінің айналымдылығына әсер етеді. Мысалы, елдегі өтіп жатқан инфляциялық процестер, кәсіпорындардың басым көпшілігінің жабдықтаушылармен, сатып алушылармен реттелген шаруашылық байланысының болмауы шамадан тыс қор жинақтауға әкеліп соқтырады, бұл қаражат айналымын айтарлықтай бәсеңдетеді. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздікке әсер ететін жағдайлар:

- Экономикалық мүдделерін жүзеге асыру және қорғау туралы;
- Ресурстарды тиімді пайдалану шарты ретінде;
- Ішкі және сыртқы қауіптерге қарсы қорғау шарты ретінде;
- Бәсекелестік артықшылықтары ретінде;
- Экономикалық қылмысқа қарсы қорғау ретінде;

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігінің негізгі мақсаты: тұрақты және тиімді жұмыс істеуін қазіргі уақытта және болашақта кәсіпорынның дамуы мен өсу әлеуетін жоғарғы дәрежеде қамтамасыз ету [1].

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігіне әсер ететін қауіп-қатерлер-кәсіпорынның қалыпты жұмыс істеуіне қауіп төндіретін ішкі және сыртқы факторлардың жиынтығы. Олардың түрлері:

- Ықтималдық пайда болуы (айқын, жасырын);
- Пайда болу орны бойынша (ішкі, сыртқы);
- Болжам бойынша мүмкіндігі (болжамды, күтпеген);
- Адам қызметіне байланысты (объективті, субъективті);
- Табиғатына байланысты (саяси, экономикалық, техногендік,

құқықтық, қылмыстық, экологиялық, бәсекелестік);

-Салалар бойынша (экономикалық, физикалық, психологиялық, ақпараттық);

КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІНЕ ӘСЕР ЕТЕТІН ҚАУІП-ҚАТЕРЛЕР

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігіне әсер ететін негізгі факторлар.

Саяси факторлар:

*елдегі және экономикалық аймақтағы саяси жағдай;

*саяси билік тұрақтылығы, олардың курсы нарыққа бағдарланған реформалары, кәсіпкерлікке қолдау көрсетуі, мүліктік қатынастарды демократияландыруы, экономикалық сыбайлас жемқорлық пен қылмысқа қарсы күресі;

*ұлтаралық, діни, этно-саяси, аумақтық даулар мен жанжалдардың жағдайы, мемлекеттік және жергілікті органдардың арасындағы қайшылықтар, өз құзыреті мен жауапкершілік мәселелері бойынша.

КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІНІҢ РЕТТЕУДІҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ІШКІ ЖҮЙЕСІ



КӘСІПОРЫННЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ – ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ҮРДІСІНІҢ ҚҰРАМДАС БӨЛІКТЕРІ (ЭЛЕМЕНТТЕРІ)

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық-экономикалық құрылымына жағымсыз әсер ететін қауіп-қатер деңгейін талдау.

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық-экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің қазіргі деңгейін бағалау.

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық-экономикалық қауіпсіздік деңгейін жоғарлатуды қамтамасыз етуге бағытталған шаралар кешенін жоспарлау.
Ресурстар бойынша жоспарды жүзеге асыру.
Жалпы қаржылық-шаруашылық жоспарлау және өзара байланысты бөлімдердің жұмысын жоспарлау.
Ұсынылған шаралар кешенін фирма қызметі үрдісінде жүзеге асыру.

Мемлекеттің кәсіпорынды экономикалық қауіпсіздік қызметін реттеу және қолдау саласындағы негізгі бағыттары:

- Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді болашақта әлеуметтік - экономикалық жүйеде тұрақтылықты бұзатын факторларды анықтау және бақылау.
- Қауіп-қатер туғызатын факторларды жоюға немесе жеңілдетуге бағытталған өзгерістердің экономикалық саясатын дайындау және жүзеге асыру [2].

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету бойынша мемлекеттік шаралары:

Ақпараттық – талдаушылық - өмірлік маңызы бар қызығушылықтардың және қауіптерге қарсы әрекет етуге қатысты ақпарат жағдайын бақылау. Дағдарысты алдын алу жоспарында мемлекетте экономикалық қарым-қатынастардың дамуын ағымдық және болжамдық бағалауды дайындау.

Реттеушілік әрекет ететін - мемлекеттің өмірлік маңызды қызығушылықтарының қауіптерін шектеу және болдырмау; экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету саласында дағдарыстық тенденцияларды жою.

Тура қарсы әрекет ететін - мемлекеттің өмірлік маңызды қызығушылықтарының қауіптерін шектеу және болдырмау; экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету саласында дағдарыстық тенденцияларды жою.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Турекулова, Д.М. Экономическая безопасность государства: учебное пособие.- Алматы: Эверо, 2015.
2. Мухтарова К.С. Государственное управление экономической безопасностью в Республике Казахстан: учебник.- Алматы, 2014.



ӘОЖ: 338.2:65:330.3

Бекен Ж.Р.

КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Аңдатпа

Бұл мақалада кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігінің теориялық негіздері және тұрақтылық терминдері қолданылады. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздік стратегиясы – кәсіпорын жұмысы қауіпсіздігінің қолайлы деңгейін қамтамасыз етуге бағытталған маңызды шешімдер мен шаралардың жиынтығы қарастырылады.

Негізгі сөздер: экономикалық қауіпсіздік, экономикалық қауіпсіздік стратегиясы.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігі ретінде оның ғылыми – техникалық, технологиялық, өндірістік және кадрлық әлеуетінің белсенді және пассивті экономикалық қауіптерден қорғалуы танылады. Мысалы, мемлекеттің тиімсіз ғылыми өнеркәсіптік саясатымен немесе қолайсыз сыртқы ортаның қалыптасуымен, немесе оның қайта өндіріске қабілеттілігімен байланысты.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздік проблемасы экономикалық, әлеуметтік, саяси тұрақсыздық жағдайында аса маңызды. Мұндай жағдай бір әлеуметтік – экономикалық жүйеден екінші жүйеге өткен кезде қалыптасады.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігінің басты мақсаты:

- қазіргі жағдайда тұрақты және максималды түрде тиімді қызмет ету;
- кәсіпорынның болашақта дамуы мен өсуінің жоғары әлеуетін жасау;
- кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету үзіліссіз процесс болып табылады, оның міндеті – мүмкін болатын залалдың алдын алу.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздік стратегиясы – кәсіпорын жұмысы қауіпсіздігінің қолайлы деңгейін қамтамасыз етуге бағытталған маңызды шешімдер мен шаралардың жиынтығы.

Кәсіпорын экономикалық қауіпсіздік стратегиясының 3 негізгі міндеттерін ажыратады: біріншісі бар қатерлерді жоюға немесе мүмкін болатын экономикалық қауіпсіздік қатерлерінің алдын алуға; екіншісі экономикалық қауіпсіздік қауіп – қатерлерін немесе болуы мүмкін қауіп – қатерлердің шығындарын болдырмауға; үшіншісі экономикалық қауіпсіздік қатерлерінің әрекеттері салдарынан келтірілген залалдардың орнын толтыруға бағытталған.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету 5 элементтен тұрады: біріншісі – экономикалық қауіпсіздік қауіп – қатерлерінің құрамы мен сипатын анықтау және олардың әрекеттерінің бағыттылығы; екіншісі – экономикалық қауіпсіздік қауіп – қатерлері әрекеттерінен күтіп отырған залалдарды бағалау; үшіншісі – экономикалық қауіпсіздік қауіп – қатерлерін уақыты, маңызы, және т.б. бойынша топтастыру; төртіншісі – белгілі бір қауіп– қатерлерге байланысты экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету стратегиясының нұсқасын таңдау және қалыптастыру; бесіншісі – экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету бойынша нақты шараларды анықтау және жүзеге асыру.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін төмендететін негізгі факторларға жататындар:

- кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілік деңгейінің төмен болуы;
- кәсіпорын үшін қолайсыз инвестициялық климат;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақсыздығы;
- мемлекеттің өз қажеттіліктері үшін өнімнің ақысын төлеуге

қабілетсіздігі.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігінің негізгі сапалық және сандық индикаторлары:

- өндіріс динамикасы;
- өндіріс көлемдерінің саланың және жалпы елдің ішкі жиынтық өніміндегі үлесі;
- өндіріс қуаттарын қосудың нақты деңгейі;
- өндірістік процестердің тұрақтылығы;
- өндіріс рентабельдігінің деңгейі;
- айналымдағы қорларды қаржыландырудың өзіндік көздерімен

қамсыздандырылуы;

- мерзімі өтіп кеткен қарыз (дебиторлық, несие берушілік);
- өндірістің қор қайтарылымы (капитал қайтарылымы);
- негізгі өндірістік қорларды жаңғырту темптері;
- инновациялық белсенділік деңгейі (жаңалықтарға салынған

инвестициялар көлемі)[1].

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігіне талдау жасауда экономикалық қауіпсіздік және тұрақтылық терминдері қолданылады. Екі категориялардың ұқсастықтары да, айырмашылықтары да бар. Жалпылары болып екеуіне де төнген бір қауіп – қатерлер табылады. Осы санаттар арасындағы айырмашылықтар келесі сапалық индикаторларға байланысты болады. Мәселен, кәсіпорындар қызметіндегі теріс құбылыстар олардың тұрақтылығын бұзады, бірақ экономикалық қауіпсіздікке қатер төндірмейді. Осы бұзушылықтар шекті мәндерден асып кеткен кезде, кәсіпорын экономикалық қауіпсіздігіне қауіп төндіреді.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету уақыты бойынша үзіліссіз процесс болып табылады, ол келесі кезеңдерден тұрады:

- кәсіпорын қызметіне қауіптердің мониторингі мен

идентификациясын жүзеге асыру;

- қаржылық жағдайды талдау әдістемесін, оның бағалау критерилері мен көрсеткіштерін таңдау;

- экономикалық қауіпсіздік индикаторларының жағдайы мен динамикасын жүйелі түрде қадағалау;

- қаржылық жағдай мониторингі мен идентификациясы нәтижелеріне сәйкес экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету әдістерін қолдану.

Басқарушылық шешімдер мен оларды жүзеге асыру құралдары кәсіпорын қызметінің барлық аспектілеріне ағымдағы жағдайы мен банкроттық болу мүмкіндігін болжауға байланысты. Экономикалық қауіпсіздік жағдайының деңгейі басқарудың сәйкес құралдарын пайдалануға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету механизмі – кәсіпорынның дағдарыссыз экономикалық дамуына бағытталған басқарушылық шешімдерді өндіру мен жүзеге асыру құралдары мен әдістерінің жиынтығы. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету механизмінің қызмет ету ерекшеліктері мыналар: кәсіпорынның сыртқы және ішкі ортасының өзгерістеріне сәйкес, ол адаптивті сипатта болады [2].

Қазіргі уақытта кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етуде экономикалық элементтің рөлі елеулі түрде өсті. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігінің саяси – құқықтық бөлігін қамтамасыз етуге енетіндер: субъективті және объективті сипаттағы теріс салдары әсеріні алдын алу, кәсіпорынның саяси құқықтық қауіпсіздігі бойынша теріс әсерлердің қауіп – қатерлерін талдау. Кәсіпорынның саяси – құқықтық қауіпсіздігін қамтамасыз етуге бағытталған шараларды зерттеп, жүзеге асыру. Егер кәсіпорын табыс алуға ниет білдірсе, ол үшін өнімді сату қажет, ал ол үшін оның мұқтаждығын айқындайтын, сәйкес өнім өндіретін, оларды рынокқа жеткізетін бағамен келісетін тұтынушы іздеу керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Турекулова, Д.М. Экономическая безопасность государства: учебное пособие.- Алматы: Эверо, 2015.
2. Мухтарова К.С. Государственное управление экономической безопасностью в Республике Казахстан: учебник.- Алматы, 2014



УДК 332.6.631.164

Бимендин Н.А.

**Специальность «Экономика»
Бақтымбет Ә.С.**

РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Аннотация

В данной статье рассмотрены понятия и сущность сельского хозяйства и его роль в экономике страны, проанализированы основные факторы и ресурсы сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрный сектор, агропромышленный сектор, промышленность.

Сельскому хозяйству в экономике любого государства и общественной жизни отводится специальная роль: сельское хозяйство производит продукты питания и обеспечивает сырьем промышленность для дальнейшей его переработки. Уровень развития современной науки и техники приводит к тому, что многие предметы потребления, нужные человеку, можно добывать или производить из органических веществ, продуктов растениеводства и животноводства. Именно они дают возможность обеспечивать человека нужными продуктами и энергией [1].

Для определения понятия и сущности сельского хозяйства необходимо остановиться на понятиях и трактовках, которые характеризуют аграрный сектор [1]. Понятие аграрный сектор происходит от латинского слова *agrarius*, что означает дословно «земельный» [2].

Трактовать понятие аграрного сектора можно двояко.

В узком смысле – это чистое сельское хозяйство, которое направлено на производство сельскохозяйственного сырья, продуктов питания.

Сельское хозяйство (аграрный сектор) является ведущей отраслью народнохозяйственного комплекса. Аграрный сектор решает продовольственную проблему и предназначен для развития других отраслей экономики [3].

Сельское хозяйство, по нашему мнению, нужно рассматривать как ведущую и системообразующую отрасль экономического комплекса страны, которая направлена на решение продовольственной проблемы. Необходимо поддерживать устойчивое развитие сельских территорий. К тому же сельское хозяйство направлено на рациональное использование имеющегося ресурсного потенциала страны и содействует занятости и социокультурному развитию страны в целом.

Понятие сельское хозяйство является многофункциональным, поэтому четкого определения его как экономической категории нет. В то же время в научном мире данное понятие широко используется. Например, Продовольственной и сельскохозяйственной организацией (ФАО – Food and Agriculture Organization) при определении роли и места аграрного сектора в мировом развитии понимается «многофункциональность аграрного сектора» – «экономическое, экологическое, социальное, культурное и

политическое значение (не только производство продуктов традиционного питания, но и поддержание здоровой окружающей среды, развитие ландшафтов, социальное развитие сельских территорий и прочее)» [3].

Нужно отметить, что в ходе проведения международных переговоров, которые проходят по вопросам ВТО призывалось определение «многофункциональность сельского хозяйства» основными странами-участниками данной организации. При этом сомнению подвергались лишь отдельные попытки использовать данное понятие для того, чтобы оправдать практику применения политики, которая искажает торговые отношения в области сельского хозяйства.

В рамках ВТО к тому же вызывает споры и концептуальное содержание роли аграрного сектора через определение его многофункциональности. Основная идея многофункциональности сельского хозяйства заключается, с точки зрения ВТО и торговой политики, в том, что является разнообразие позитивных внешних факторов влияют на результат сельскохозяйственного производства.

Нужно обратить внимание на то, что процесс сельскохозяйственного производства в значительной степени отличается от остальных отраслей производства. Сельское хозяйство, прежде всего, связано с живой природой – животными и растениями, а в качестве основного средства производства использует землю. На рисунке 1 приведены основные экономические факторы (ресурсы) сельскохозяйственного производства.

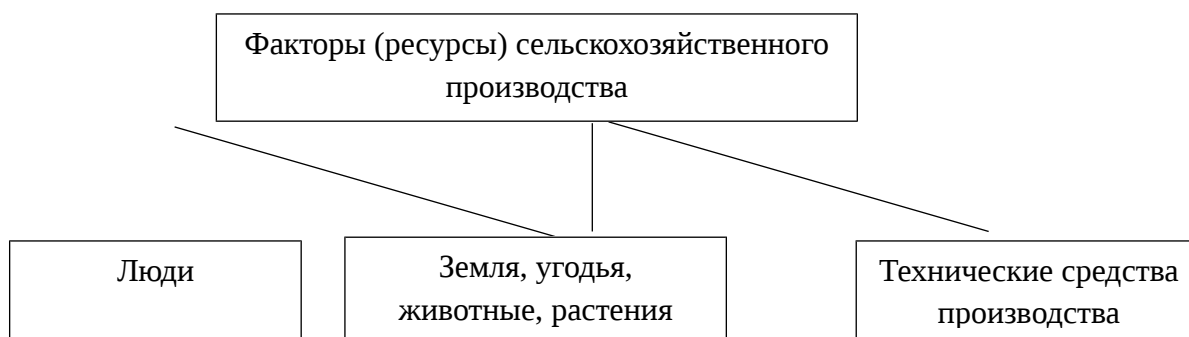


Рисунок 1 – Экономические ресурсы сельскохозяйственного сектора
Примечание: составлено автором на основе источника [3]

В аграрном секторе процесс производства и технологические операции переплетаются тесно с природными процессами.

Исходя из этого, аграрный сектор характеризуется в экономике такой особенностью, как сезонность производства, которая выражена сильной зависимостью от почвенно-биологических и природно-климатических условий. В сельском хозяйстве экономический процесс производства тесно переплетается с естественным производственным процессом [3].

Основным признаком, характерным для сельского хозяйства, считается длительный цикл производства – в сельском хозяйстве удается получить

готовый продукт, как правило, через год или более. Это обусловлено также и тем, что в таких странах, как Казахстан, расположенных в умеренных широтах, природные и климатические условия позволяют собрать лишь один урожай основных культур в течение одного календарного года. Для животноводства это еще более длительный процесс.

Оригинальной в аграрном секторе является и схема амортизации используемого оборудования, а также структура издержек. Предприятия аграрного сектора для осуществления деятельности должны иметь полный набор сельскохозяйственной техники, в то время как некоторые ее виды используются лишь несколько дней в году. Уборочные и посевные работы для обеспечения эффективности должны производиться в правильные агротехнические сроки, в то время как на практике они проводятся, исходя из условий даже хорошего хозяйства, в течение трех-пяти суток. Все это приводит к издержкам в расчете на единицу сельхозпродукции и завышенным отчислениям в фонд амортизации.

В составе аграрного сектора выделяют две основные группы:

- растениеводство (земледелие);
- животноводство.

Они тесно связаны между собой и дают обычно 56% и 44% всей продукции аграрного сектора соответственно.

Структура сегментов сельского хозяйства отражена на рисунке 2.

зерновые, бобовые, кормовые, технические, овощные, тонирующие, маслени культуры; цитрусовые; кормоводство; виноградарство и садоводство и др.

скотоводство, овцеводство, коневодство, кролиководство, аквакультуры, птицеводство и др.

Рисунок 2 – Структура сегментов сельского хозяйства

Примечание: составлено автором на основе источника [3]

Все отрасли аграрного сектора изучаются такими науками, как зоология, лесоводство, агрономия и др., которые обеспечивают всестороннее развитие отраслей, разрабатывая методики, технологии, спецификации и т.д.

В процессе эволюции сельское хозяйство трансформируется в современный аграрный сектор, в котором выделены самостоятельные производства, берущие на себя функции сельскохозяйственного производства, функции по изготовлению для сельского хозяйства средств производства, хранения, упаковки и транспортировки продуктов сельского хозяйства. К данной отрасли отнесены мелиорация, производство минеральных удобрений и система производственного обслуживания аграрного сектора. В результате создана цепочка рыночных отношений [3].

В западной литературе отрасли, которые связаны с

сельскохозяйственным производством, называются агробизнесом (Р. Голдберг, «A Concept of Agribusiness») [4].

Под агробизнесом понимается совокупность всех операций, направленных на производство сельхозпродукции, хранение, переработку сельскохозяйственного сырья и его реализацию, а также производство продуктов питания, с целью получения максимального дохода в условиях обеспечения наиболее полного спроса на данную продукцию [4].

Основная задача аграрного сектора заключается все же в удовлетворении потребностей в продуктах питания. Современный аграрный сектор представляет собой агропромышленный комплекс, который состоит из трех основных сфер, согласно рисунку 3.

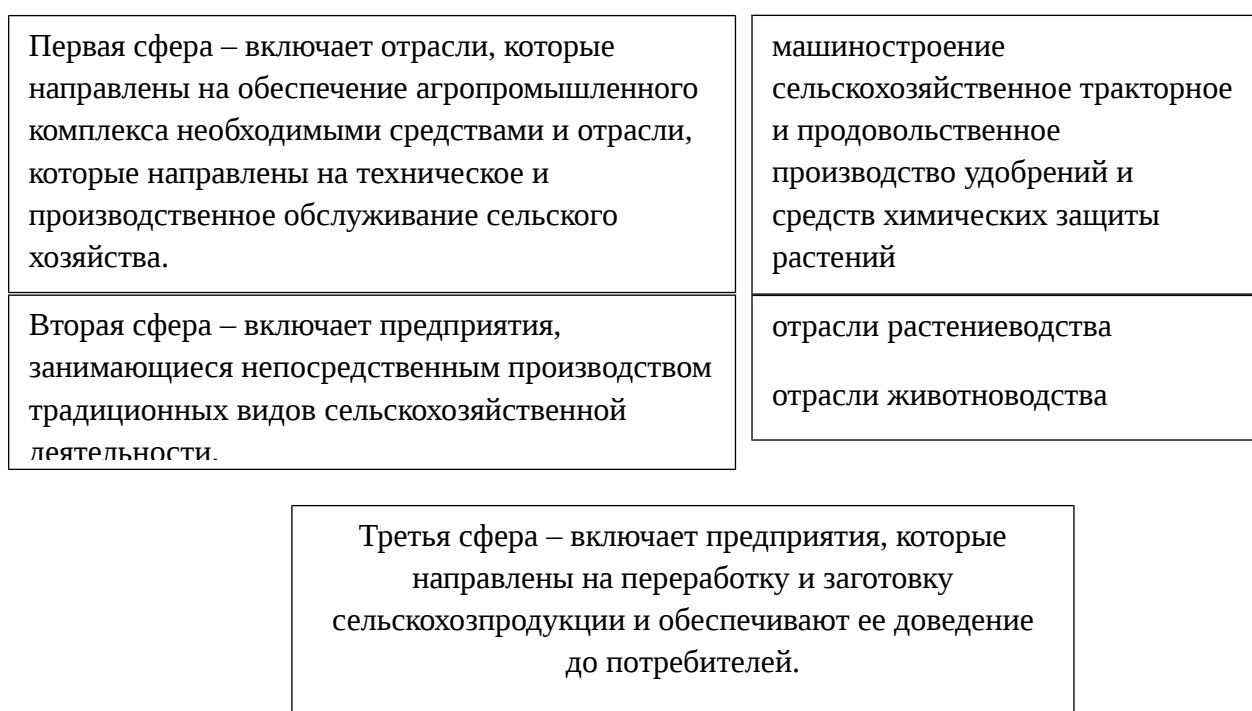


Рисунок 3 – Современный аграрный сектор

Примечание: составлено автором на основе источника [7, с.36]

В плане исследования нам более интересны сегменты второй отрасли современного аграрного сектора.

Основными субъектами аграрных отношений сельскохозяйственного производства являются: государство, предприятия аграрного сектора, фермерские и крестьянские хозяйства. Рассматривая функциональные особенности аграрного сектора нужно отметить, что по значимости на втором месте следует рассматривать его роль в геополитике по обеспечению сырьем пищевой промышленности, для формирования рынков сбыта продукции сельского производства, а также разные механизмы и подходы к экономическим основам развития современного сельского хозяйства.

Главным направлением современного развития этого понятия считается

оптимизация размещения сельскохозяйственного производства, а также внедрение новых, более эффективных технологий, основанных на ресурсосбережении, на охране почв, а также на выведении новых сортов семян и пород племенного животноводства. В данное понятие включено и распространение био- и нанотехнологий, особенно это касается растениеводства [5].

Вместе с тем необходимо обозначить роль аграрного сектора в обеспечении конкурентоспособности экономики, в частности посредством:

- рационального использования сельскохозяйственных площадей;
- оптимизации процесса ценообразования;
- углубления научно-исследовательской и селекционной работы по обеспечению многообразия видов продуктивных животных и культурных растений. Такой подход определен тем, что отмечаются негативные последствия, в связи с активным развитием человечества, неэффективного использования ресурсного и природного потенциала Земли, которые связаны в большей степени с ведением сельскохозяйственного производства.

Интенсификация аграрной эволюции, рационализация производства в то же время позволили:

- увеличить выпуск сельскохозяйственной продукции;
- расширить ассортимент сельскохозяйственной продукции;
- повысить производительность труда аграрного сектора;
- повысить эффективность аграрного производства.

Пришло время экономнее относиться к ресурсам и расходовать правильно отдельные ресурсы производства сельского хозяйства, особенно земельный ресурс, который предназначен для сельскохозяйственного производства, но так сложно поддающийся восстановлению.

Использование новейших технологических приемов, мощных тракторов, специальных машин и сложного сельскохозяйственного оборудования, орошение и химизация приводят к увеличению потерь и истощению ценных водных и земельных ресурсов. Отмечается негативное воздействие и на окружающую среду.

Таким образом, можно сделать вывод, что аграрный сектор является важной и приоритетной частью экономики страны. В данном секторе производится продукция, важная для жизни общества и развития других отраслей экономики. В аграрном секторе сосредоточен экономический потенциал, который обеспечивает бюджетную сферу и помогает решать социальные вопросы. В глобальном плане аграрный сектор обеспечивает решение проблемы продовольственной безопасности.

Вторая сфера агропромышленного сектора является наиболее важной и имеет специфические особенности, которые нужно учитывать. Поскольку существуют оказывающие на развитие аграрного сектора огромное влияние различные природные и социально-экономические факторы, не поддающиеся на современном этапе самостоятельному решению со стороны хозяйствующих субъектов, то сохраняется необходимость государственной

поддержки этой стратегически важной сферы экономики.

Список литературы:

- 1 Алтухов А.И. К вопросу о развитии Российского экспорта зерна / А.И. Алтухов, Н.А. Пролычина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2012. - № 9. - 7-8 с.
- 2 Закон Республики Казахстан от 8 июля 2005 года № 66-III «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.04.2016 г.)
- 3 Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление. / под ред. Е.Г. Коваленко, Г.М. Зинчук, С.А. Кочеткова - СПб.: Питер, 2014. – 288 с.
- 4 Водянов А. Инвестиционная политика: каким методам регулирования отдать предпочтение / А. Водянов, А. Смирнов // Российский экономический журнал. - 2015. -№ 11-12. - С 3-10.
- 5 Косолапов В.М., Трофимов И.А., Трофимова Л.С. Кормопроизводство – стратегическое направление в обеспечении продовольственной безопасности России. Теория и практика. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2014. – 200 с.



УДК 338.45

Бейсенбек А.Е

«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты

ғылыми жетекші:

э.ғ.д., профессор Әмірбекұлы Е.

ҚазЭҚХСУ, Астана

КӘСІПОРЫННЫҢ НЕГІЗГІ ҚОРЛАРЫНЫҢ

ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ

Аңдатпа

Негізгі қорлар - кәсіпорынның өндірістік материалдық-техникалық базасы болып табылады. Олардың көлемі кәсіпорынның өндірістік қуаты мен еңбектік техникамен қарулану деңгейіне байланысты болады. Негізгі қорлардың кез келген объектісі табиғи және сапалық тозуға ұшырайды, яғни адам күшімен, техникалық және экономикалық факторлардың ықпалы арқылы олар өзіндік ерекшелігін бірте-бірте жояды, жарамсыздыққа әкеледі сөйтіп өз функциясын орындауға мүмкіндіктері болмайды.

Кілт сөздер. Негізгі қорлар - еңбек құралдарының құндылық сипаты болып табылады. Негізгі құралдардың басты белгісі оның өз құнын дайын

өнімге біртіндеп көшіру, яғни өндірістік циклдардың қатарлы ағымы мен тозу көлеміне байланысты.

Негізгі қорлар – материалдық өндіріс саласында да, бейөндірістік салада да заттай нысанда ұзақ уақыт бойына жұмыс істейтін және өзінің құнын тозуына қарай бөліктер бойынша жоғалтатын материалдық-заттай құндылықтардың жиынтығы. Негізгі қорларға ұйымдар, беріліс қондырғылары, жұмыс және құшмашиналары мен жабдықтар, өлшеуіш және реттеуіш приборлармен құрылғылар, өндірістік, шаруашылық құрал-саймандар мен керек-жарақтар, жегіндік және өнімдік мал, көп жылдық екпе ағаш, т.б. жатады. Өндірістік және бейөндірістік негізгі қорларға бөлінеді. Ақшалай тұлғадағы негізгі қорлар “Негізгі құрал-жабдық” деп аталады. “Негізгі құрал-жабдық” термині көбінесе бухгалтерлік есепте қолданылады, басқа жағдайларда “Негізгі қорлар” термині пайдаланылады.

Негізгі қорларға экономист-ғалымдар әртүрлі түсінік береді. Мысалы, Р.Қ. Ниязбекова, Б.А. Рахметов «Кәсіпорын экономикасы» деген еңбегінде негізгі қорларға мынадай сипаттама береді: «Негізгі қор топтарының арақатынасы немесе жекелеген топтардың жалпы құн ішіндегі меншікті үлесі өнеркәсіптік өндірістердің техникалық деңгейін көрсететін негізгі қорлардың өндірістік құрылымын құрайды».

Негізгі қорлардың табиғи тозуы деп - жөндеу, қайта өңдеу, жаңарту арқылы қалпына келуін айтады.

Сапалық тозуы деп - ескірген негізгі қордың өзінің үнемділік, өнімділік, шығарылған өнімнің сапасы жөнінен жаңа үлгіден қалып қоюын айтады.

Кәсіпорынның негізгі міндеті болып – ол негізгі қорлардың шамадан тыс ескіріп қалмауына жол бермеу табылады, себебі: олардың табиғи және сапалық тозуының деңгейі және кәсіпорын жұмысының нәтижесі осыған байланысты болады.

Негізгі қорды бағалаудың өндіріс үдерісінде ұзақ жылдар бойы қатысып, тозуына байланысты және осы уақыт аралығында қайта өндіру жағдайына байланысты бірнеше түрі болады:

- 1) Негізгі қордың бастапқы құны-қорларды дайындауға, жинауға, әкелуге кеткен шығындардың жиынтығы;
- 2) Қайта өндіру құны-негізгі қордың қайта өндіруге кеткен шығынның жиынтығы;
- 3) Қалдық құны-негізгі қордың құнынан тозуды алып тастағандағы бастапқы немесе қалпына келтіру құны.

Негізгі қорлардың құрылымына мынадай факторлар әсер етеді: Шығарылатын өнімнің түрі, оның жалпы көлемі; Автоматтандыру және механикаландыру; Мамандандыру деңгейі; Кәсіпорын орнының климаттық және географиялық жағдайлары;

Негізгі қорлардың қолдану көрсеткіштері үш топқа бөлінеді:

1. Негізгі қорларды экстенсивті қолдану көрсеткіштері;
2. Негізгі қорлардың жедел түрде қолдану көрсеткіштері;

3. Негізгі қорлардың интегралды қолдану көрсеткіштері.

Бірінші топ көрсеткіштеріне: құралдарды экстенсивті қолдану коэффициенті, құралдардың сменалық жұмыс жасау коэффициенті және құралдарды толық пайдалану коэффициенті жатады яғни, бұл көрсеткіштер құралдардың уақыт мөлшерінде қолданылу деңгейін көрсетеді.

Екінші топ көрсеткіштері-негізгі қор нақты өнімділігін оның нормативті өнімділігіне бөлу арқылы анықталады.

Үшінші көрсеткіш-құралдарды интегралдық қолдану коэффициенті құралдардың экстенсивті және интенсивті қолдану коэффициентіне көбейту арқылы анықталады және ол құралдардың уақыт және өнімділігі бойынша қолданылуын сипаттайды.

Негізгі қорлардың тиімділігін көрсететін жалпы көрсеткіш болып қор қайтарымы есептеледі.

Қор қайтарымы - бұл өнім өндіру үшін пайдаланылатын негізгі қорлардың теңгеге шағып есептегендегі өндірілген өнім көлемін сипаттайтын экономикалық көрсеткіш. Сондай-ақ, ол өндіріс тиімділігінің аса маңызды көрсеткіші болып табылады.

$$K_k = \text{ЖӨҚ} / \text{НӨҚ}$$

Мұндағы: ЖӨҚ - жыл ішінде өндірілген жалпы өнім құны,
НӨҚ - негізгі қордың орташа жылдық құны.

Қор қайтарымына қарама қарсы көрсеткіш қор сыйымдылығы деп аталады.

Қор сыйымдылығы - бұл негізгі қорлар құнының өндірілген және сатылған өнім құнына қатынасын сипаттайтын экономикалық көрсеткіш.

$$K_c = \text{НӨҚ} / \text{ЖӨҚ}$$

Өндірістің негізгі қор көлемі және олардың қолдану дәрежесі кәсіпорынның өндірістік қуаттылығының көлемін анықтайды. Өндірістік қуат - саланың, цехтың жабдықтарды неғұрлым тиімді пайдаланып өндіріс пен еңбекті неғұрлым озық үлгіде ұйымдастыру негізінде тиісті уақыт ішінде өнімнің белгілі бір түрін өндіруге барынша жоғарғы қабілеттілігі.

Өндірістің негізгі капиталына өндіріс үдерісіне тікелей қатысатын нысандар жатады, олардың көмегімен өнімді әзірлеген кезде еңбек құралдарына (машина, құрал-жабдық, құрал-саймандар және т.б.) әсер ету жүзеге асады немесе өндірісті жүргізу үшін қажет материалдық жағдайын жасайды (ғимараттар, құрал-жабдықтар, өткізгіш қондырғылар).

Өндірістік емес негізгі капиталдың қатарына шаруашылықтың өндірістен басқа салаларында пайдаланылатын негізгі капитал жатады.

Иелігіне қарай негізгі капитал меншіктік, яғни кәсіпорынның өзіне тиісті және уақытша жалға алынған болып бөлінеді.

Меншіктік капитал дегеніміз - субъектіге тиесілі және оның теңдестігінде көрініс табатын негізгі капитал. Белгіленген мерзімге сәйкес басқа субъектіден алынған негізгі капитал жалға алынған құралдар болып саналады.

Негізгі қорлар - өндіріс процесіне бірнеше рет қатысатын, өзінің бастапқы құнын сақтай отырып, дайын өнімге біртіндеп ауыстыратын өндірістік қорлардың бір бөлігі.

Кәсіпорынның негізгі өндірістік қорлары - бұл еңбек құралдары болып табылады, олар көптеген өндірістік циклдарда қатысады, өздерінің натуралды нысанын сақтай отырып, тозу көлеміне қарай дайын өнімге құнын біртіндеп ауыстырады.

Өндірістік үдеріске қатысу дәрежесіне, қолданылып жүрген топтастыруына қарай негізгі қорлардың құрамына өндірістік және өндірістік емес объектілер кіреді.

Өндірістік бағыттағы негізгі қорларға:

- Өнеркәсіп;
- Құрылыс;
- Ауыл шаруашылығы;
- Автомобиль көлігі;
- Байланыс;
- Сауда;
- Ғимараттар;
- Құрылыстар;
- Машиналар;
- Жабдықтар мен басқа да еңбек құралдары жатады.

Олар өндіріс процесіне ұзақ уақыт қатысады.

Өндірістік емес қорларға:

- Тұрғын-үй;
- Коммуналдық шаруашылық;
- Денсаулық сақтау;
- Білім беру;
- Мәдениет;
- Спорт салаларына бөлінеді.

Олар өндірістік процеске тікелей қатыспайды, бірақ олар жұмысшы күшін ұдайы өндіруге қажетті жағдай жасай отырып, оның нәтижесіне жанама әсер етеді

Өндіріс процесіне қатысу дәрежесінде негізгі қорлар активтік және пассивтік болып бөлінеді.

Актив бөлігі (машиналар, құрал-жабдықтар) тікелей өндіріске, өнімнің (қызмет, жұмыс) мөлшері мен сапасына ықпал етеді.

Пассив бөлігі негізгі қордың ғимарат, құрылыс және өндірістік процеске қажетті жақтарын құрап, жағдай жасайды.

Негізгі қорлар алдына қойған мақсаты мен атқаратын қызметіне қарай мына топтардан тұрады:

- Үйлер;
- Ғимараттар;
- Өткізгіш тетіктер;
- Күш машиналары;

- Жұмыс машиналары мен жабдықтар;
- Есептеуіш техникалары және олардың бағдарламалық құралдары;
- Тасымалдау құралдары;
- Құрал-саймандар мен жабдықтар;
- Өндірістік және шаруашылық құрал-жабдықтары;
- Өнім және жұмыс малдары;
- Көпжылдық өсімдіктер мен көшеттер;
- Кәсіпорындардың, мекемелердің меншігіндегі жер телімдері және басқа да негізгі қорлар деп бөлінеді.

Өндірістік қорлардың басқа бөліктері өндіріс үрдісінде жанама қатысады (өткізгіш тетіктер), олар машиналар мен құрал-жабдықтарды пайдалануда қажетті жағдайлар ұйымдастырады, себебі, машиналар өндіріс үдерісінің тірегі болып табылады. Кәсіпорынның материалдық-техникалық базаның деңгейі негізгі қорлардың белсенді бөліктерінің саны мен сапасына қарай анықталынады

Меншіктік қатынасына қарай қорлар өзіндік және уақытша жалға алынған болып бөлінеді. Өзіндік қорлар кәсіпорынның меншігіндегі қорлары болып табылады, ал жалға алынған қорлар басқа кәсіпорындардың меншігіндегі қорлар болып есептелінеді және нақты кәсіпорын келісімшартқа сәйкес пайдаланады.

Кәсіпорын негізгі өндірістік қорлар бойынша шаруашылық айналымын жүргізу үшін мынадай сатылардан тұрады:

- Негізгі қордың тозуы;
- Амортизация;
- Негізгі қорды толық қалпына келтіру үшін жинақталған қаражаттар;
- Капитал салымдарын жүзеге асыру жолдары.

Кәсіпорынның және басқа да әр түрлі салалардың негізгі қор құрылымы мынадай факторлармен анықталады:

- Өндірілген өнімнің көлемі мен сипаты,
- Өндірістің техникалық деңгейі,
- Мамандыру және т.б.

Амортизация - негізгі қорлардың құнын олардың көмегімен өндірілетін тауарлар мен көрсетілетін қызметтер есебінен біртіндеп толтыру.

Негізгі қорлар өндірістік процесте:

- Натуралды;
- Ақшалай нысанда зерделенеді.

Натуралды нысандағы құралдардың есебі:

- Негізгі қорлардың техникалық құрамын;
- Кәсіпорынның өндірістік қуаттылығын;
- Құрал-жабдықтарды пайдалану дәрежесін;
- Басқа да мақсаттарды анықтау үшін қажеттілік.

Негізгі қордың ақшалай нысандағы есебі:

- Негізгі қордың жалпы мөлшерін, динамикасын, құрылымын;
- Амортизациялық аударымдардың есебін;

- Дайын өнімді тасымалдау құнын;
- Капитал салымдарының және инвестицияның экономикалық тиімділігін анықтайтын қажеттілік.

Негізгі қорларға жататын негізгі құралдар пайдалану дәрежесіне қарай келесі негіздемелерге бөлінеді:

- Пайдалану түріне;
- Запасты (резервті) құру түріне;
- Құрастыру, құрылу кезеңдеріне, қайта құрастыру, модернизация және бөлшекті ликвидация кезеңдеріне қарай бөлінеді.

Объектілерге құқықтық иемдену тәуелділігіне қарай негізгі құралдар былайша жіктеледі:

- Меншіктік құқығы негізінде ұйымға жататын негізгі құралдар объектілері (соның ішінде жалға өткізілгендер);
- Шаруашылық жүргізу немесе басқарудың меншіктік құқығы негізінде ұйымның қарамағындағы негізгі құралдар объектілері;
- Ұйымнан жалға алынған негізгі құралдар объектілері.

Кәсіпорынның өндірістік тиімділігі нарықтық экономиканың негізгі категорияларының бірі болып табылады. Өндірістің экономикалық тиімділігі бұл екі өлшемнің жалпы түрдегі өндірістің сандық көрсеткіштердің қарым-қатынасы, яғни шаруашылық өндіріс нәтижелері және өндіріс шығындары.

Өндіріс тиімділігін есептеп шығару үшін кәсіпорын экономикасында келесі формулалады қолданады:

Негізгі капитал рентабелділігі:

$$P_{нк} = \frac{\Pi}{K_n} \times 100\%$$

Мұндағы:

Π – таза пайда;

K_n – негізгі капитал.

Рентабелділікті реттеудің экономикалық әдіс-тәсілдерге капитал рентабелділігі, өнім рентабелділігі, активтердің рентабелділігі (қор қайтарымы) жатады.

Өзіндік капитал рентабелділігі:

$$P_{өк} = \frac{\Pi}{K_ө} \times 100\%$$

Мұндағы:

$K_ө$ – өзіндік капитал.

Жалпы рентабелділік пайданың негізгі өндірістік және айналым қорларының орташа жылдық құнына қатынасынан есептеледі:

Жалпы рентабелділік:

Пб

Рж =

НӨҚ + АӨҚ

Мұндағы:

Пб – баланстық пайда, яғни қызмет түрлері бойынша кәсіпорын байлансындағы пайданың жалпы сомасы;

НӨҚ және АӨҚ – негізгі өндірістік және айналым қорларының орта жылдық құны.

Талдау жасау барысында негізгі қорлардың құрамы мен құрылымы анықталып, олардың тозу деңгейін, пайдалану тиімділігін ашып көрсетіледі. Негізгі өндірістік қорлардың нәтижелілігін арттырудың аса маңызды факторларының бірі – жабдықтардың пайдалануын жақсарту. Ол үшін олардың жұмыссыз тұрып қалуын азайту, ауыстыру коэффициентін көбейту жолымен қол жетеді.

Негізгі қорларды пайдалану мерзімі (қызмет ету мерзімі) өндірістік үдеріс барысында техникалық прогресс жағынан да, негізгі қорлардың жаңа түрлерін жасауға кететін тиімділігі жоғары капитал салымдарын пайдалану жағынан да маңызы зор болады.

Негізгі қорларды және айналым қорларды үнемді, әрі рационалды пайдалану әрбір кәсіпорынның басты міндеттердің біріне жатады. Әрине, кез келген кәсіпорынның қалыпты жағдайда қызметі үшін негізгі құралдармен бірге айналым құралдары қажет болады, олар ақша құралдары ретінде қолданылып, негізгі қорларды және айналым қорларды сатып алуға кетеді. Кез келген кәсіпорынның басты міндеттердің бірі – жалпы қоғамдық өндірістің сапасы мен тиімділігін жоғарылату және капитал алымдары мен негізгі қорларды қайтарымын үлкен көлемде ұлғайту, себебі, олар елдің өндірістік күштердің құрама бөлігі, материалдық базасы болып табылады.

Негізгі құралдарының сандық өсімі мен сапалық жақсару ғылыми-техникалық прогресстің негізінде құралған болса, онда ол еңбек өнімділігінің жоғары қарай өсуінің шешуші қадамы ретінде есептеуге болады. Негізгі құралдардың құрылымы бойынша барлық негізгі қорлардың жалпы құндылығының үлес салмағы ретінде анықталынады.

Негізгі қорлардың сыныптамасы, құрамы мен құрылымы бойынша талдап, олардың жұмыс істеуге жарайтын қалыпта сақтау және тиімді пайдалануын қарастырамыз.

Әдебиеттер тізімі:

1. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник/О.В.Баскакова, Л.Ф. Сейко.-М.:ДашковиК., 2013.
2. Выварец А.Д. Экономика предприятия. Учебник. - ЮНИТИ-Дана, 2012.

3. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика организаций (предприятия): Учебник. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2012
4. Куатова Д.Я. Экономика предприятия: Учебное пособие. Алматы: изд. «Экономика».-2011
5. Куатова Д.Я. Экономика предприятия: практический курс: Учебное пособие. -Алматы: ТОО РПИК «Дәуір». -2015
- 6.Нарғозиев І.Ж. Кәсіпорынэкономикасы. Оқулық. –Экономика баспасы. Алматы, 2010
7. Ниязбекова Р.Қ., Рахметов Б.А., Байнеева П.Т. Кәсіпорынэкономикасы. Оқулық–Алматы, 2013
8. Рахметов Б.А., Байнеева П.Т., Қалманова Н.М. Кәсіпорынэкономикасы: тесті-лер, есептер, жағдайлар. Тәжірибелікқұрал.- Экономика баспасы. Алматы 2012
9. Оразалин К.Ж. Кәсіпорынэкономикасы: теория, тест сұрақтары, есептер. Оқуқұралы-Алматы 2013



УДК 351.9

Ботабаев Н.С.

Специальность «Менеджмент»,
Национальный исследовательский
ядерный университет «МИФИ»

ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОВЕРОК

Аннотация

В статье представлен порядок проведения государственных проверок. Дано представление критериям оценки степени риска. Представлены четыре группы проверяемых субъектов (объектов), в отношении которых применяется государственный контроль и надзор. Приведена классификация государственных проверок. Дана характеристика внеплановым проверкам. Подробно описана процедура государственных проверок субъектов предпринимательской деятельности.

Государственной проверкой проверяемого субъекта является одна из форм контроля и надзора, которую проводят органы контроля и надзора путем совершения одного из следующих действий [1]:

1) посещения проверяемого субъекта (объекта) должностным лицом государственного органа;

2) запроса необходимой информации, касающейся предмета проверки, за исключением истребования необходимой информации при проведении иных форм контроля и надзора;

3) вызова проверяемого субъекта с целью получения информации о соблюдении им установленных требований.

Государственный контроль и надзор не распространяется на действия, связанные с:

1) пересечением Государственной границы Республики Казахстан;

2) проведением контроля и надзора в области карантина растений, санитарно-карантинного, ветеринарного контроля при пересечении таможенной границы Евразийского экономического союза и (или) Государственной границы Республики Казахстан и (или) в местах доставки, местах завершения таможенной очистки, определяемых в соответствии с международными договорами;

3) соблюдением требований безопасности дорожного движения;

4) проездом автотранспортных средств по территории Республики Казахстан на постах транспортного контроля на предмет соблюдения требований безопасности на транспорте;

5) контролем и надзором за выполнением требований по безопасной эксплуатации судов в соответствии с законами Республики Казахстан «О внутреннем водном транспорте» и «О торговом мореплавании»;

6) соблюдением физическими лицами требований хранения, ношения и использования гражданского оружия;

7) осуществлением государственного контроля и надзора по ветеринарии и карантину растений на объектах внутренней торговли, реализующих продукцию и сырье животного и (или) растительного происхождения, в организациях, осуществляющих производство, заготовку (убой), хранение, переработку продуктов и сырья животного и (или) растительного происхождения в едином технологическом цикле;

8) соблюдением на особо охраняемых природных территориях и территории государственного лесного фонда требований в области особо охраняемых природных территорий, охраны, защиты, пользования лесным фондом, воспроизводства лесов и лесоразведения, а также с целью осуществления контроля за несанкционированным изъятием объектов животного и растительного мира;

9) соблюдением условий разрешения на пользование животным миром, установленной промысловой меры рыб, размеров и видов орудий и способов рыболовства, ограничений и запретов на пользование животным миром, прилова, а также ведением журнала учета вылова рыбных ресурсов и других водных животных (промысловый журнал);

10) контролем и надзором мероприятий в карантинных зонах и неблагополучных пунктах по особо опасным болезням животных, очагах распространения карантинных объектов;

11) соблюдением физическими и юридическими лицами требований по безопасности полетов воздушных судов и авиационной безопасности;

12) соблюдением требований законодательства Республики Казахстан в области легального оборота взрывчатых веществ, наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров, гражданских пиротехнических веществ и изделий с их применением;

13) соблюдением требований финансового законодательства Республики Казахстан, а также контролем и надзором финансового рынка и финансовых организаций;

14) соблюдением требований бюджетного законодательства Республики Казахстан и иных нормативных правовых актов, регулирующих вопросы планирования и исполнения республиканского и местного бюджетов, проводимых в соответствии с законодательством Республики Казахстан о государственном аудите и финансовом контроле;

15) соблюдением требований законодательства Республики Казахстан, регламентирующего продажу несовершеннолетним алкогольной и табачной продукции, а также порядок нахождения несовершеннолетних в развлекательных заведениях;

16) соблюдением центральными государственными органами, маслихатами и акиматами требований по государственной регистрации нормативных правовых актов, а также официальному опубликованию нормативных правовых актов;

17) соблюдением требований законодательства Республики Казахстан в области миграции населения;

18) проверкой органами государственного архитектурно-строительного контроля деятельности лиц, осуществляющих технический надзор, и др.

Решение о приостановлении проверок субъектов частного предпринимательства на определенный срок принимается Правительством Республики Казахстан по согласованию с Администрацией Президента Республики Казахстан.

Особенности порядка, сроки проведения, продления, приостановления проверок, оформления акта о назначении, результатах и завершении проверок, осуществляемых органами государственных доходов, определяются Кодексом Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) [2].

Запрещается проведение проверок по особому порядку проведения проверок на основе оценки степени риска, выборочных проверок в отношении субъектов малого предпринимательства, в том числе микропредпринимательства, в течение трех лет со дня государственной регистрации (кроме созданных юридических лиц в порядке реорганизации и правопреемников реорганизованных юридических лиц). Действия настоящего пункта не распространяются на осуществление контроля и надзора, связанного с соблюдением установленных правил обращения и функционирования взрывчатых веществ; деятельностью физических и

юридических лиц, занятых в сфере оборота гражданского и служебного оружия и патронов к нему, гражданских пиротехнических веществ и изделий с их применением; атомной энергией, радиоактивными веществами; деятельностью физических и юридических лиц, занятых в области оборота ядов, вооружения, военной техники и отдельных видов оружия, взрывчатых и пиротехнических веществ и изделий с их применением.

Государственный контроль и надзор проводится с учетом распределения проверяемых субъектов по четырем группам.

К первой группе относятся проверяемые субъекты (объекты), в отношении которых применяются особый порядок проведения проверок на основе оценки степени риска, внеплановые проверки и иные формы контроля и надзора.

Риском является вероятность причинения вреда в результате деятельности проверяемого субъекта жизни или здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, имущественным интересам государства с учетом степени тяжести его последствий.

Системой оценки рисков является комплекс мероприятий, проводимый органом контроля и надзора, с целью назначения проверок.

Особый порядок проведения проверок применяется при осуществлении контроля и надзора в отношении субъектов, отнесенных к высокой степени риска в следующих сферах государственного контроля и надзора:

- 1) в области радиационной безопасности населения;
- 2) в области атомной энергии;
- 3) в области пожарной безопасности;
- 4) за соблюдением установленных правил обращения и функционирования взрывчатых и ядовитых веществ, радиоактивных материалов и веществ;
- 5) в области оборота ядов, вооружения, военной техники и отдельных видов оружия, взрывчатых и пиротехнических веществ и изделий с их применением;
- 6) в сфере санитарно-эпидемиологического благополучия населения;
- 7) в области промышленной безопасности.

Для проверки соблюдения требований, установленных законодательством Республики Казахстан в области санитарно-эпидемиологического надзора, периодичность проведения проверок на объекты высокой эпидемической значимости не должна быть чаще:

- 1) одного раза в полгода - при высокой степени риска;
- 2) одного раза в год - при средней степени риска.

Критериями оценки степени риска является совокупность количественных и качественных показателей, связанных с непосредственной деятельностью проверяемого субъекта, особенностями отраслевого развития и факторами, влияющими на это развитие, позволяющих отнести проверяемых субъектов к различным степеням риска.

Критерии оценки степени риска, применяемые для особого порядка проведения проверки, утверждаются совместным актом регулирующих государственных органов и уполномоченного органа по предпринимательству и размещаются на официальных интернет-ресурсах государственных органов.

Основанием для назначения особого порядка проведения проверок является полугодовой график, утвержденный регулирующим государственным органом или местным исполнительным органом.

В срок до пятнадцатого ноября года, предшествующего году проведения проверок, и до пятнадцатого апреля текущего календарного года регулирующие государственные органы и местные исполнительные органы направляют проекты полугодовых графиков проведения проверок для согласования в уполномоченный орган по правовой статистике и специальным учетам.

При установлении в проектах полугодовых графиков проверок одних и тех же проверяемых субъектов (объектов) проекты графиков возвращаются уполномоченным органом по правовой статистике и специальным учетам регулирующим государственным органам и местным исполнительным органам для исключения таких субъектов (объектов) из графиков проведения проверок либо корректировки сроков их проведения с учетом требований настоящей статьи.

В срок до десятого декабря года, предшествующего году проведения проверок, и до десятого мая текущего календарного года регулирующие государственные органы и местные исполнительные органы направляют утвержденные полугодовые графики проведения проверок в уполномоченный орган по правовой статистике и специальным учетам для формирования Генеральной прокуратурой Республики Казахстан полугодового сводного графика проведения проверок.

Форма представления полугодовых графиков проведения проверок определяется Генеральной прокуратурой Республики Казахстан. Внесение изменений в полугодовые графики проведения проверок не допускается.

Генеральная прокуратура Республики Казахстан размещает полугодовой сводный график проведения проверок на официальном интернет-ресурсе Генеральной прокуратуры Республики Казахстан в срок до двадцать пятого декабря текущего календарного года и до двадцать пятого мая текущего календарного года.

Ко второй группе относятся проверяемые субъекты (объекты), в отношении которых проводятся выборочные, внеплановые проверки и иные формы контроля и надзора.

Для проведения выборочной проверки органы контроля и надзора проводят анализ:

- 1) отчетности, представляемой субъектами частного предпринимательства;
- 2) результатов внеплановых проверок и иных форм контроля и надзора;

3) иной информации.

Методика формирования государственными органами (за исключением Национального Банка Республики Казахстан) системы оценки риска утверждается уполномоченным органом по предпринимательству.

К третьей группе относятся проверяемые субъекты (объекты), в отношении которых проводятся внеплановые проверки, и иные формы контроля и надзора.

К четвертой группе относятся проверяемые субъекты (объекты), в отношении которых проводятся только иные формы контроля и надзора без проведения проверок.

Проверяемые субъекты (объекты), отнесенные ко второй группе, могут быть переведены в третью группу в случаях и порядке, установленных законами Республики Казахстан, если такие проверяемые субъекты заключили договоры страхования гражданско-правовой ответственности перед третьими лицами.

Органы контроля и надзора на постоянной и непрерывной основе обязаны вести ведомственный учет количества проверок проверяемых субъектов (объектов) и иных форм контроля и надзора с посещением, а также выявленных нарушений в соответствии с проверочными листами и принятых к ним мер административного воздействия. Обязательной ведомственной отчетностью является форма отчетности для ведомственного учета количества проверок проверяемых субъектов (объектов) и иных форм контроля и надзора с посещением, а также выявленных нарушений в соответствии с проверочными листами, принятых к ним мер административного воздействия и других показателей. Регулирующие государственные органы обязаны заполнять обязательную ведомственную отчетность по форме, утвержденной уполномоченным органом по предпринимательству.

Сводные данные ведомственной отчетности ежемесячно размещаются на официальных интернет-ресурсах центральных и местных исполнительных органов. Сводные данные ведомственной отчетности по проверкам, осуществляемым органами государственных доходов в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан, размещаются на официальном интернет-ресурсе регулирующего государственного органа ежеквартально.

Регулирующий орган и уполномоченный орган по предпринимательству для однородных групп проверяемых субъектов (объектов) утверждают совместным актом проверочные листы. Утвержденные проверочные листы размещаются на официальных интернет-ресурсах государственных органов. Проверочный лист включает в себя только те требования к деятельности проверяемых субъектов, несоблюдение которых влечет за собой угрозу жизни и здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, государства. Проверке подлежат требования, установленные в проверочных листах.

Проверки делятся на следующие виды:

- 1) проверки, проводимые по особому порядку на основе оценки степени риска;
- 2) выборочные;
- 3) внеплановые.

Проверкой, проводимой по особому порядку, является проверка, назначаемая органом контроля и надзора на основе оценки степени риска в отношении конкретного проверяемого субъекта (объекта) с целью предупреждения и (или) устранения непосредственной угрозы жизни и здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, государства.

Выборочной проверкой является проверка, назначаемая органом контроля и надзора в отношении конкретного проверяемого субъекта (объекта) на основе оценки степени риска, по результатам анализа отчетности, результатов иных форм контроля с целью предупреждения и (или) устранения непосредственной угрозы жизни и здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, государства.

Внеплановой проверкой является проверка, назначаемая органом контроля и надзора по конкретным фактам и обстоятельствам, послужившим основанием для назначения проверки в отношении конкретного проверяемого субъекта (объекта), с целью предупреждения и (или) устранения непосредственной угрозы жизни и здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, государства.

По объему проверки подразделяются на:

- 1) комплексные;
- 2) тематические.

Комплексной проверкой является проверка деятельности проверяемого субъекта (объекта) по комплексу вопросов соблюдения установленных требований.

Тематической проверкой является проверка деятельности проверяемого субъекта (объекта) по отдельным вопросам соблюдения установленных требований.

Проверка проводится на основании [акта о назначении проверки](#) государственным органом. В акте о назначении проверки указываются:

- 1) номер и дата акта;
- 2) наименование государственного органа;
- 3) фамилия, имя, отчество (если оно указано в документе, удостоверяющем личность) и должность лица (лиц), уполномоченного на проведение проверки;
- 4) сведения о специалистах, консультантах и экспертах, привлекаемых для проведения проверки;
- 5) наименование проверяемого субъекта или фамилия, имя, отчество (если оно указано в документе, удостоверяющем личность) физического

лица, в отношении которого назначено проведение проверки, его место нахождения, идентификационный номер, участок территории.

В случае проверки филиала и (или) представительства юридического лица в акте о назначении проверки указываются его наименование и место нахождения;

- 6) предмет назначенной проверки;
- 7) срок проведения проверки;
- 8) правовые основания проведения проверки, в том числе нормативные правовые акты, обязательные требования которых подлежат проверке;
- 9) проверяемый период;
- 10) права и обязанности проверяемого субъекта;
- 11) подпись лица, уполномоченного подписывать акты, и печать государственного органа

Регистрация акта о назначении проверки носит учетный характер и используется для формирования и совершенствования ведомственных систем управления рисками. Наличие регистрации акта о назначении проверки не является доказательством законности такой проверки.

Порядок проведения проверки. Орган контроля и надзора обязан известить в письменном виде проверяемого субъекта о начале проведения проверки по особому порядку проведения проверок на основе оценки степени риска, выборочной проверки не менее чем за тридцать календарных дней до начала самой проверки с указанием сроков и предмета проведения проверки.

При проведении внеплановой проверки орган контроля и надзора обязан известить проверяемый субъект о начале проведения внеплановой проверки не менее чем за сутки до начала самой проверки с указанием предмета проведения проверки.

Проверки по особому порядку проведения проверок на основе оценки степени риска, выборочные и внеплановые проверки осуществляются в рабочее время проверяемого субъекта (объекта), установленное правилами внутреннего трудового распорядка.

Внеплановая проверка может проводиться во внеурочное время (ночное, выходные или праздничные дни) в случаях необходимости пресечения нарушений непосредственно в момент их совершения.

Должностные лица государственных органов, прибывшие для проверки на объект, обязаны предъявить:

- 1) акт о назначении проверки с отметкой о регистрации в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам;
- 2) служебное удостоверение;
- 3) при необходимости разрешение компетентного органа на посещение режимных объектов;
- 4) медицинский допуск, наличие которого необходимо для посещения объектов, выданный в порядке, установленном уполномоченным органом в области здравоохранения;

5) проверочный лист с указанием пунктов требований, подлежащих проверке.

Началом проведения проверки считается дата вручения проверяемому субъекту акта о назначении проверки. В случае отказа в принятии акта о назначении проверки или воспрепятствования доступу должностного лица органа контроля и надзора, осуществляющего проверку, к материалам, необходимым для проведения проверки, составляется протокол. Протокол подписывается должностным лицом органа контроля и надзора, осуществляющим проверку, и уполномоченным лицом проверяемого субъекта. Уполномоченное лицо проверяемого субъекта вправе отказаться от подписания протокола, дав письменное объяснение о причине отказа. Отказ от получения акта о назначении проверки не является основанием для отмены проверки.

Проверка может проводиться только тем должностным лицом (лицами), которое указано в акте о назначении проверки. При этом состав должностных лиц, проводящих проверку, может изменяться по решению органа контроля и надзора, о чем уведомляются проверяемый субъект и орган по правовой статистике и специальным учетам до начала участия в проверке лиц, не указанных в акте о назначении проверки, с указанием причины замены.

При необходимости одновременного проведения проверки проверяемого субъекта (объекта) несколькими органами контроля и надзора каждый из данных органов обязан оформить акт о назначении проверки и зарегистрировать его в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам.

При необходимости одновременного проведения проверки нескольких проверяемых субъектов (объектов) по одному и тому же кругу вопросов одним органом контроля и надзора данный орган обязан оформить акт о назначении проверки на каждого проверяемого субъекта (объекта) и зарегистрировать его в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам, за исключением налоговой проверки, проводимой по вопросам:

- 1) постановки на регистрационный учет в налоговых органах;
- 2) наличия контрольно-кассовых машин;
- 3) наличия и подлинности акцизных и учетно-контрольных марок;
- 4) наличия и подлинности сопроводительных накладных на алкогольную продукцию, нефтепродукты, табачные изделия и биотопливо;
- 5) наличия лицензии;
- 6) наличия оборудования (устройства), предназначенного для осуществления платежей с использованием платежных карточек;
- 7) наличия товарно-транспортных накладных на импортируемые товары и соответствия наименования товаров сведениям, указанным в товарно-транспортных накладных, при проверке автотранспортных средств на постах транспортного контроля или дорожной полиции.

Срок проведения проверки устанавливается с учетом объема предстоящих работ, а также поставленных задач и не должен превышать для субъектов микропредпринимательства - пять рабочих дней, для субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства, а также проверяемых субъектов, не являющихся субъектами частного предпринимательства, - тридцать рабочих дней.

При необходимости проведения специальных исследований, испытаний, экспертиз, а также в связи со значительным объемом проверки срок проведения проверки может быть продлен только один раз руководителем органа контроля и надзора (либо лицом, его замещающим) на срок не более тридцати рабочих дней.

В случае продления сроков проверки государственный орган в обязательном порядке оформляет дополнительный акт о продлении проверки с регистрацией в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам, в котором указываются номер и дата регистрации предыдущего акта о назначении проверки и причина продления.

Проверка может быть приостановлена один раз на срок не более одного месяца, за исключением налоговых проверок, осуществляемых органами государственных доходов.

В случаях необходимости получения сведений и документов от иностранных государств, имеющих существенное значение в рамках проводимой проверки, проведения специальных исследований, испытаний, экспертиз на сроки свыше указанных настоящей статьей, срок проведения проверки приостанавливается до их получения либо выполнения.

Уведомление проверяемого субъекта о приостановлении либо возобновлении проверки производится за один день до приостановления, либо возобновления проверки с уведомлением уполномоченного органа по правовой статистике и специальным учетам. При приостановлении или возобновлении проверки выносится акт о приостановлении либо возобновлении проверки. Исчисление срока проведения приостановленной проверки продолжается со дня ее возобновления.

Проверка признается недействительной, если проведенная органом контроля и надзора проверка была осуществлена с грубым нарушением требований к организации и проведению проверок. Признание проверки недействительной является основанием для отмены вышестоящим государственным органом или судом акта данной проверки. Рассмотрение вышестоящим государственным органом заявления проверяемого субъекта об отмене акта в связи с недействительностью проверки осуществляется в течение десяти рабочих дней с момента подачи заявления. Нарушение установленного срока рассмотрения такого заявления решается в пользу проверяемого субъекта.

Таким образом, контрольно-надзорная деятельность в сфере предпринимательства является неотъемлемым правом и обязанностью органов государства, она осуществляется в соответствии с законодательством

и служит реализацией конституционных принципов верховенства закона, разделения властей. Контрольно-надзорная деятельность государства за субъектами предпринимательской деятельности требует дифференциации существующих полномочий по контролю и надзору и выделении из них собственно контрольных и собственно надзорных полномочий в рамках единой контрольно-надзорной деятельности. Осуществление контрольно-надзорной деятельности субъектов предпринимательской деятельности опирается на закрепленные в нормативных правовых актах или вытекающие из их содержания специальные принципы, которые определяют важнейшие стержневые направления, качественные черты и свойства этой деятельности.

Список литературы:

1. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года №375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.01.2018 г.).
2. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 25.12.2017 г.).



УДК 351.9

Ботабаев Н.С.

Специальность «Менеджмент»,
Национальный исследовательский
ядерный университет «МИФИ»

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА К СУБЪЕКТАМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В статье четыре группы проверяемых субъектов (объектов), в отношении которых применяется государственный контроль и надзор. Проанализирована структура проводимых проверок. Проведен анализ применения методов контроля и надзора со стороны государства по отношению к субъектам предпринимательской деятельности.

На сегодня государственный контроль и надзор субъектов предпринимательской деятельности Республики Казахстан проводится с учетом распределения проверяемых субъектов по четырем группам.

К первой группе отнесены сферы, контроль и надзор в которых осуществляется посредством особого порядка. Это семь сфер контроля и надзора:

- в области радиационной безопасности населения;

- в области атомной энергии;
- в области пожарной безопасности;
- за соблюдением установленных правил обращения и функционирования взрывчатых и ядовитых веществ, радиоактивных материалов и веществ;
- в области оборота ядов, вооружения, военной техники и отдельных видов оружия, взрывчатых и пиротехнических веществ и изделий с их применением;
- в сфере санитарно-эпидемиологического благополучия населения;
- в области промышленной безопасности.

Суть проверок по особому порядку в том, что таким проверкам подлежат только субъекты, отнесенные к высокой степени риска. Сохраняется периодичность проверок, так, например, в области пожарной безопасности (из общего количества объектов СЧП (105 091) к высокой степени риска отнесены только 11% объектов (11 624), в сфере санэпидблагополучия к высокой степени риска отнесены только субъекты высокой эпидемической значимости [1].

Ко второй группе отнесены сферы, в отношении которых проводятся выборочные проверки, назначаемых на основе системы оценки рисков. Это подавляющее большинство сфер контроля и надзора, предусмотренных в Предпринимательском кодексе [2].

К третьей группе отнесены – внеплановые проверки (в случае наличия обращений, жалоб и других оснований, предусмотренных п.3 ст. 144 Предпринимательского кодекса) [2].

К четвертой – иные формы контроля и надзора, носящие предупредительно - профилактический характер, значительная часть которых осуществляется без выхода на объект контроля.

Данная систематизация проверок по группам позволяет снизить количество проверок в отношении бизнеса более чем в 4 раза за последние 5-7 лет (до 81 тыс. проверок в 2017 г. по сравнению с 349 тыс. проверок в 2010 году) [1]. То есть кардинальный пересмотр формата проведения проверок позволяет сократить количество требований к предпринимателям более чем на 30%.

Необходимо заметить, что политика поддержки предпринимательства со стороны государства проводится еще с первых лет независимости, когда правительством с 90-х годов прошлого века по настоящее время принимались и до сих пор принимаются различные концепции и программы. Только на данный момент в Казахстане действует пять государственных отраслевых программ: «Дорожная карта бизнеса-2020», «Инвестор-2020», «Экспортер-2020», «Производительность-2020», «Занятость 2020». В рамках программ посткризисного восстановления создано около 100 инструментов государственной поддержки предпринимательства.

Согласно Указу Президента Казахстана, в период со 2 апреля 2014 г. до 1 января 2015 г. в стране действовал мораторий на проведение проверок

субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). В результате удельный вес проверок субъектов малого и среднего предпринимательства в общем количестве проверок снизился в 2 раза (по данным Комитета по статистике МНЭ РК).

Практика проведения мораториев на проверки предприятий малого, среднего бизнеса началась в 1998 году. Приостановка проверок проходила параллельно развитию общественных организаций, бизнес-ассоциаций и т.д. Подобные моратории уже объявлялись в 2003 и 2009 годах. Это, сыграло положительную роль и позволило бизнесу пережить турбулентное состояние экономики. И всякий раз мораторий должен был действовать до тех пор, пока механизмы проверок, а также разрешительные процедуры, не будут упорядочены. Ожидалось также, что мораторий поможет МСБ «удержаться на ногах» в период кризисов. Таким образом нынешнее решение вызвано стремлением поддержать предпринимательство и дать новый импульс для его развития. Например, в 2009 году требовалось привести в соответствие с законом «О частном предпринимательстве» около 80 нормативных актов. Что и было сделано. В 2012 году был разработан закон о дополнительном сокращении еще на 30% количества лицензий и разрешительных документов для МСБ. Сейчас планируется дальнейшее сокращение административных барьеров.

Существенно изменилась структура проводимых проверок в отношении к группам риска. Так, за 9 месяцев 2014 г. удельный вес проверок с высокой группой риска составил 38,2% (при 18,7% за соответствующий период прошлого года). То есть введение моратория позволило государственным органам увеличить более чем в 2 раза удельный вес проверок в высокой группе риска. Удельный вес проверок со средней группой риска снизился и составил 18,2% (при 23,5% за 9 месяцев 2013 г), с незначительной группой риска - 43,6 % (при 57,8 % за 9 месяцев 2013 г). Положительными результатами моратория можно считать рост количества зарегистрированных субъектов МСП (за апрель-сентябрь 2014 г. на 57741 ед.). Рост численности занятых в МСП (только за 3 мес. действия моратория на проверку увеличения численности занятых превысило среднегодовые темпы роста за последние 9 лет) на 4,6%. Значительный рост выпуска продукции субъектами МСП (за первое полугодие 2014 г. увеличение на 37,8 %) [3]. С 1 января 2015 г. полностью отменены плановые проверки, поэтому они проводились только в первой половине 2015 г. и только в отношении субъектов, не являющихся субъектами частного предпринимательства. Фактически в отношении предпринимателей в первом полугодии 2015 г. проведены внеплановые проверки по жалобам и обращениям юридических и физических лиц. Со второго полугодия 2015 г. проверки на основании новых систем управления рисками проводятся только в тех сферах, где они разработаны, и только в отношении потенциальных нарушителей. В отношении административных нарушений существует диспропорция, связанная с тем, что для отдельных правонарушений установлены неоправданно высокие санкции, а для других -

относительно низкие. И не всегда такая дифференциация связана с разной степенью общественной опасности. Проблема несоответствия высокого размера штрафа степени административного нарушения обусловлена тем, что контрольно-надзорными органами вольно трактуются требования к степени грубости нарушения. В ряде случаев размер штрафа (иного наказания) не зависит от степени грубости нарушения (одинаковый штраф могут назначать как за грубые нарушения, так и за незначительные). Достичь соотношения размера санкций к степени нарушения возможно при проведении детального анализа показателей по нарушениям требований по всему перечню разрешений, установленных Законом РК «О разрешениях и уведомлениях». Данное обстоятельство приводит к тому, что может назначаться как необоснованно суровое наказание, так и незначительное наказание без соблюдения обязательных требований в будущем. То есть у контролеров имеются широкие властные полномочия, в том числе дискреционного характера, которые позволяют толковать требования законодательства по своему усмотрению, и принимать меры административного воздействия. Это создает дополнительные нагрузки для предпринимателя. Осуществление нового подхода к организации государственного контроля в части проверок, отказ от плановых проверок существенно изменили условия проведения проверочной деятельности государственными органами в отношении субъектов предпринимательства [4].

В результате неоправданно высокой степени усмотрения должностных лиц при проведении проверок, в частности, исполнения ранее выданного предписания, складывается ситуация непрерывного проведения проверок по следующему циклу: выявление нарушения - выдача предписания - проверка исполнения предписаний и выявление новых нарушений и т.д. Меры, предпринимаемые сегодня Правительством Республики Казахстан по совершенствованию контрольной и надзорной деятельности государственных органов, направлены на ограничение роли государства на основе внедрения новых подходов к организации и проведению проверок. Так, в отдельных сферах (пожарная безопасность, налоговое администрирование) введены камеральный контроль, аудит или страхование в качестве альтернативы проверкам.

Так, практика показала, что действия органов контроля и надзора ограничены проведением проверочных действий, тогда как задача государственного контроля и надзора состоит в обеспечении безопасности в целом, а не констатация фактов правонарушения и применения мер наказания.

Государство декларируют принципы перехода на партнерские взаимоотношения с бизнесом. Это установлено в Предпринимательском кодексе и Концепции государственного регулирования предпринимательской деятельности до 2020 года. Однако указанные принципы не всегда реализуются государственными органами при реализации своих контрольных и надзорных функций.

Приоритетными принципами взаимодействия субъектов предпринимательства и государства должны стать эффективность государственного регулирования предпринимательства и приоритет предупреждения правонарушения в целях обеспечения интересов потребителей и государства.

В этой связи, концептуально меняется система государственного контроля и надзора, то есть взамен проверок, осуществляемых по выборочному порядку, внедряется новый институт профилактического контроля. Основные задачи профилактического контроля заключаются в выявлении причин и условий противоправного поведения субъекта контроля, разъяснении правовых последствий правонарушения и убеждении в необходимости законопослушного поведения подконтрольного субъекта.

Отличием от прежней действующей системы проверок является профилактика и предупреждение правонарушений без возбуждения административного производства.

В свою очередь, профилактический контроль и надзор с посещением субъекта (объекта) контроля должен осуществляться на основе оценки рисков, их регистрации в органах прокуратуры, уведомления субъекта проверки. По итогам такого контроля выдается предписание об устранении нарушений.

При этом в случаях выявления грубых нарушений по результатам профилактического контроля и надзора с посещением, за государственным органом сохраняется право проведения повторной уже внеплановой проверки в целях перепроверки устранения выявленного в ходе профилактического контроля нарушений.

Таким образом, осуществляется большой шаг вперед по изменению общественного сознания, который позволит выстроить партнерские взаимоотношения с предпринимательством и коренного изменения ментальности и поведения устоявшейся системы государственного контроля и надзора. Безусловно, данные новшества интегрируются с проводимой сегодня политикой модернизации общественного сознания.

Одним из условий развития предпринимательства в нашей стране должна выступать уверенность предпринимателей в четких правилах взаимоотношения с государственными органами власти. Необходимо создание адекватной, отвечающей потребностям современности правовой основы таких взаимоотношений. Недопустим чрезмерный контроль, а в целях его недопущения и устранения административных барьеров для функционирования современного бизнеса необходимо установить строгий регламент, несоблюдение норм которого должно влечь за собой ответственность для чиновников. Причем не в том объеме, в котором она предусмотрена на сегодняшний день. Требования к регламентированному поведению представителей власти - это установление оснований проверок хозяйствующих субъектов, полномочия проверяющих, формы контроля, оценка результатов и проверка порядка устранения недостатков.

Список литературы:

1. Доклад Вице-министра национальной экономики РК Жумангарина С. М. на презентацию проекту Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам совершенствования регулирования предпринимательской деятельности» (г. Астана, 16 января 2018 года) // <https://www.zakon.kz/4899658-doklad-vitse-ministra-natsionalnoy.html/>.
2. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года №375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.01.2018 г.).
3. Малое и среднее предпринимательство: официальная статистическая информация / Данные Агентства РК по статистике. // stat.gov.kz/
4. Асенова А.Е., Байзаков С.Б., Ойнаров А.Р., Тулепбекова А.А. Совершенствование контрольной и надзорной деятельности государственных органов в Республике Казахстан. // Новости науки Казахстана, 2016, № 3 (129).



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация

В данной статье рассматривается экономическая сущность системы оплаты труда на предприятии, проанализированы основные методы регулирования заработной платы, дана оценка уровней оплаты труда, которая оказывает ощутимое воздействие на поведение работника и работодателя в условиях постоянно меняющегося состояния спроса и предложения рабочей силы на рынке труда.

Ключевые слова: оплата труда, мотивация труда, методы регулирования заработной платы, рынок рабочей силы, заработная плата.

В условиях рыночной экономики формируется рынок труда, субъектами которого выступают: работодатели (собственники средств производства), предъявляющие спрос на определенное количество ресурса труда, и наемные работники (собственники ресурса труда), количество и профессионально-квалификационные характеристики которых формируют предложение на рынке труда.

Оплата труда - система отношений, связанных с обеспечением работодателем обязательной выплаты работнику вознаграждения за его труд в соответствии с Трудовым кодексом Республики Казахстан и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан, а также соглашениями, трудовым, коллективным договорами и актами работодателя[1].

Необходимо различать номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата - денежное вознаграждение, полученное работником за труд.

Реальная заработная плата - количество товаров и услуг, которые можно приобрести при данном уровне цен на номинальную заработную плату.

Цена рабочей силы - денежное выражение ее стоимости, отражающей дифференцированный уровень необходимых затрат на воспроизводство рабочей силы с учетом складывающегося соотношения между спросом и предложением на рынке рабочей силы. Рынок труда - сфера формирования спроса и предложения на экономически активное население [2].

Рынок рабочей силы - совокупность экономических отношений между носителями рабочей силы и ее покупателями, возникающая под воздействием спроса и предложения на нее, предусматривающих добровольность выбора

видов деятельности человека, свободу найма работников предпринимателями при законодательной защищенности трудовых интересов граждан.

Объектом сделки на рынке труда выступает право на использование единицы ресурса труда определенного качества в течение некоторого промежутка времени в конкретных условиях. Рыночная цена единицы труда - это ставка заработной платы, обусловленная в договоре и определяющая уровень оплаты труда, имеющего конкретные профессионально-квалификационные характеристики в единицу времени. С учетом баланса экономических интересов субъектов рынка труда рыночная цена единицы труда данного качества складывается под влиянием соотношения спроса и предложения. келіп, өзінің пролетариат диктатурасы

На величину ставки заработной платы и конъюнктуру рынка труда оказывают влияние следующие факторы:

- 1) изменение спроса и предложения на рынке товаров и услуг, при производстве которых используется данный труд;
- 2) полезность ресурса труда для предпринимателя;
- 3) эластичность спроса на труд по цене;
- 4) взаимозаменяемость ресурсов;
- 5) изменение цен на потребительские товары и услуги.

На уровень оплаты труда действует также и целый ряд нерыночных факторов:

- 1) меры государственного регулирования заработной платы;
- 2) соотношение сил между профсоюзами и работодателями;
- 3) механизм договорного регулирования на всех уровнях заключения трудовых отношений;
- 4) количественные результаты деятельности предприятия и личный трудовой вклад работника.

Различают два основных метода регулирования заработной платы:

1. Централизованный метод предполагает законодательное установление норм оплаты труда обязательных либо для всех предприятий, либо только для отдельных отраслей и профессиональных групп.
2. Локальные методы регулирования заработной платы включают все процедуры, механизмы и методы организации заработной платы, которые предприятия разрабатывают самостоятельно.

Это решение о выборе системы оплаты труда и установлении тарифных ставок, размере денежных средств на оплату труда, введение различных доплат и надбавок, а также разработка положений о премировании.

Трудовое посредничество - содействие населению в трудоустройстве, оказываемое государственными и частными агентствами занятости.

Государственные и частные агентства занятости представляют информацию о вакансиях, консультации по вопросам труда, помощь в поиске работы, занимаются подготовкой и переподготовкой кадров в случае необходимости.

Целевые группы — лица, испытывающие затруднения в трудоустройстве и требующие социальной защиты.

К целевым группам относятся: малообеспеченные граждане, молодежь в возрасте до 21 года, воспитанники детских домов, дети-сироты, одинокие, многодетные родители, лица предпенсионного возраста, инвалиды. Таким гражданам в Казахстане государство гарантирует защиту от дискриминации, содействие в подборе работы и трудоустройстве [3].

В широком смысле слова в термин оплата труда включают оплату труда самых различных работников: рабочих разных профессий; специалистов высокой квалификации, труд которых требует больших затрат на образование, специальное обучение - врачей, преподавателей, юристов и т.д.; владельцев мелких предприятий, оказывающих бытовые услуги населению (мастера по ремонту бытовой техники, парикмахеры и т.д.). При таком подходе к определению заработной платы в нее включаются и доходы в виде гонораров, премий и иных видов вознаграждений.

В узком смысле слова под заработной платой понимается ставка заработной платы, т.е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени - часа, дня и т.д.

Для работника заработная плата - это главная и основная статья личного дохода, средство воспроизводства и повышения уровня благосостояния семьи.

Для работодателя оплата труда его работников - это расходуемые им средства на использование привлекаемой по найму рабочей силы, что составляет одну из основных статей расхода в себестоимости произведенных товаров и услуг. При этом работодатель заинтересован в возможном снижении удельных затрат рабочей силы на единицу продукции. Уровень оплаты труда оказывает ощутимое воздействие на поведение работника и работодателя в условиях постоянно меняющегося состояния спроса и предложения рабочей силы на рынке труда [4].

Тарифная система включает в себя следующие элементы: единую тарифную сетку, тарифные ставки, тарифно-квалификационные справочники.

Система организации оплаты труда представляет собой единство закономерно расположенных и находящихся во взаимосвязи элементов: тарифной системы, нормирования, форм и систем заработной платы.

Зарплата базируется на определенных принципах организации и выполняет различные функции (табл. 1).

Принцип логичности и доступности форм и систем оплаты труда обеспечивает широкую информированность об их сущности. Работники должны четко представлять себе условия оплаты и премирования. Только в этом случае они будут заинтересованы в росте эффективности производства. Этому принципу соответствует воспроизводственная функция.

Принцип повышения реальной заработной платы по мере роста эффективности производства связан с действием экономического закона повышения потребностей, согласно которому более полное удовлетворение

реально лишь при расширении возможностей получить за свой труд большее количество материальных благ.

Принцип равной оплаты за равный труд означает соблюдение справедливости в распределении внутри предприятия, предполагающей адекватную оценку одинакового труда через его оплату.

Принцип государственного регулирования означает, что основные направления политики заработной платы и социальные нормативы должны разрабатываться на государственном уровне.

Таблица 1- Принципы и функции заработной платы

Принципы	Функции
Логичность и доступность форм и систем заработной платы	Воспроизводственная
Повышение реальной зарплаты по мере роста эффективности производства и труда	Регулирующая
Равная оплата труда за равный труд	Стимулирующая
Государственное регулирование	Измерительно-разместительная
Учет воздействия рынка рабочей силы	Ресурсно-разместительная
Дифференциация заработной платы в зависимости от вклада работника	Формирование платежеспособного спроса населения
Примечание: Тулеметова А.С. - Оплата труда, с. 8	

Принцип дифференциации по сложности труда означает, что более сложный труд создает большую стоимость, чем простой. Данный вывод поддерживается и западными экономистами, называющими его разницей в способностях и уровне подготовки различных групп работников.

Различия в условиях труда требуют разных затрат физической энергии и, соответственно, влияют на расходы по воспроизводству рабочей силы.

В основе территориальной дифференциации заработной платы лежат экономические, природно-климатические, социальные, экологические факторы, обуславливающие различия в уровне цены рабочей силы [5].

Таким образом, различия в сложности, в условиях и территориальном приложении труда отражают объективные черты дифференциации заработной платы. Некоторые западные экономисты отрицают влияние фактора народнохозяйственной значимости труда (межотраслевых различий) и форм трудового вклада работника в конечные результаты деятельности. Данная зависимость проявляется в переменной части зарплаты, т.е. через различные системы премирования.

Воспроизводственная функция проявляется как средство удовлетворения жизненных потребностей, средство воспроизводства рабочей силы и определяет абсолютный уровень оплаты труда. В настоящее время практикуется установление минимального уровня оплаты, исходя из физиологического минимума.

Регулирующая функция оплаты труда действует через государственное регулирование минимального уровня заработной платы, создание Единой тарифной сетки. Ее суть заключается в воздействии на соотношение между спросом и предложением рабочей силы, на формирование персонала, численности работников и уровень их занятости.

Стимулирующая функция осуществляется через материальное стимулирование достижений высоких результатов на производстве, ее цель - установление уровня зарплаты в зависимости от количества, качества и результатов труда.

Измерительно-распределительная функция предназначена для отражения меры живого труда посредством определения индивидуальной доли в средствах на оплату труда каждого участника производственного процесса.

Ресурсно-разместительная функция означает оптимизацию размещения трудовых ресурсов по регионам, отраслям, предприятиям. В условиях, когда государственное регулирование в сфере размещения трудовых ресурсов сводится к минимуму, а формирование эффективного рынка рабочей силы только начинается, стремление работника к повышению жизненного уровня обуславливает его перемещение в поисках работы, позволяющей удовлетворить свои потребности [6].

Функция формирования платежеспособного спроса населения - увязка платежеспособного спроса, под которым понимается форма проявления потребностей, обеспеченных денежными средствами покупателей, и производства потребительских товаров. Поскольку платежеспособный спрос формируется под воздействием потребностей и доходов, то с помощью заработной платы в условиях рынка устанавливаются пропорции между товарным предложением и спросом.

Принципы и функции заработной платы создают необходимые методические основы для организации оплаты труда непосредственно на предприятиях.

Организация заработной платы в условиях многообразия форм собственности предполагает два основных уровня отношений между работниками и работодателями.

На основе принципов организации и функций заработной платы создается организационная система оплаты труда на предприятии.

Под организацией заработной платы понимается ее построение, обеспечение взаимосвязи количества труда с размерами его оплаты, а также совокупность составных элементов. Основными элементами организации оплаты труда на предприятии являются тарифная система, формы и системы заработной платы, нормирование труда.

В настоящее время предоставлено право хозяйствующим объектам самостоятельно определять виды и размеры стимулирующих доплат и надбавок. На практике они могут быть установлены за работу на

непрестижных должностях и участках, за длительные командировки и другие виды работ.

Переход к рыночной экономике существенным образом трансформировал подход к регулированию средств, расходуемых предприятием на формирование личных доходов работников. Поскольку заработная плата является денежным эквивалентом, получаемым работником в обмен на свою деятельность на предприятии, или ценой его рабочей силы, следовательно для каждого конкретного работодателя издержки на оплату труда его работников представляют большую часть общих издержек на производственную продукцию, которые работодатель должен возместить в процессе ее реализации на рынке товаров и услуг.

По мере роста бизнеса и его прохождения через циклы рынка, возрастает важность системы оплаты как для работодателя, так и для работника. Связывать систему оплаты со стратегией необходимо уже на ранних стадиях развития организации. Тогда у руководства будет возможность оперативно реагировать на потребности оплаты труда в части поддержки целей организации на разных этапах ее развития.

Список литературы:

- 1 Кодекс Республики Казахстан от 15.05.2007 N 251-З "Трудовой кодекс Республики Казахстан".
- 2 Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 448 с.
- 3 Берешев С. Регулирование заработной платы в Республике Казахстан. Алматы.: ТОО Баспа, 2014. - 220 с.
- 4 Селезнева Н.Н., Финансовый анализ - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 420 с.
- 5 Тулеметова А.С. - Оплата труда. -А.: Экономика, 2014. - 280 с.
- 6Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности для бухгалтеров и руководителей. - М.: Налоговый вестник, 2016. – 256 с.



УДК 338.49

Ережепов Е.С.

Соавтор: Ержанов Д.К.

Научный руководитель: Джунусбекова Г.А.
к.э.н. профессор Академии государственного управления
при Президенте Республики Казахстан

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛЫХ И МОНОГОРОДОВ КАЗАХСТАНА

Аннотация

152

В статье автор на основе проведенного исследования социологического опроса рассматривает часть проблем малых городов, связанных с занятостью и инфраструктурой. В рамках тематики поднимается вопрос о целесообразности открытия новых предприятий в малых городах. Основным выводом статьи является необходимость учитывать функциональное предназначение малого города при решении его основных вопросов.

Казахстан является страной, где региональные различия являются довольно существенными по уровням социального и экономического развития, урбанизации и технологическому развитию. Это обусловлено целым рядом долговременных и краткосрочных общереспубликанских и региональных факторов, под влиянием которых меняются пропорции в развитии между регионами. К общереспубликанским факторам относятся демографические изменения, устойчивые миграции молодежи в крупнейшие агломерации и региональные центры, состояние местных бюджетов, сокращение занятости в бюджетной сфере. К региональным факторам относятся наличие в регионах и городах экономических ресурсов, более давняя урбанизация и индустриализация региона, концентрация современного человеческого капитала.

Все население страны можно разделить на три части: модернизированное население крупнейших городов (Алматы, Астана), полупериферия – жители менее крупных и средних городов, и периферия – население малых городов и сел. Вышеназванные долговременные факторы делают такое деление достаточно устойчивым.

Моногородами считаются города, в которых 20 и более процентов объемов промышленного производства и трудоспособного населения сосредоточены на одном или нескольких градообразующих предприятиях. Малые города – численность населения которых не более 50 тысяч человек. Они относятся к городам «третьего уровня» [1].

При этом многим моногородам административно подчинены пригородные поселки и сельские населенные пункты, экономически тесно связанные с этими городами.

Сегодня развитие моногорода осуществляется в соответствии с предусмотренными задачами Программы развития регионов до 2020 года путем диверсификации экономики, развития малого и среднего бизнеса в рамках программы развития инфраструктуры, а также в рамках комплексного плана развития моногорода, утвержденного решением областного маслихата.

В этом году в соответствии с комплексными планами развития моногородов из республиканского бюджета предусмотрено выделение 16,6 млрд тенге. Еще почти восемь миллиардов выделено из местных бюджетов. Стимулирование МСБ в моногородах осуществляется механизмами господдержки в виде субсидирования процентных ставок по кредитам до 10

процентов, выделением микрокредитов, а также грантов до трех миллионов тенге на создание новых производств.

В текущем году на обустройство моногородов и малых городов по Программе развития регионов до 2020 года будут выделены 7,2 млрд тенге, что в два раза меньше объема предыдущего года [2].

Однако, новый проект закона о республиканском бюджете на 2018-2020 годы предусматривает, в следующем году увеличение финансирования городов третьего уровня увеличится более чем в 5 раз, достигнув 37,8 млрд тенге, с последующим увеличением в 2019 году до 55,4 млрд тенге.

Таким образом, именно через развитие инфраструктуры будут создаваться условия для развития социально-экономического потенциала регионов, стимулирование концентрации населения и капитала в центрах экономического роста. В 2018 году инженерная инфраструктура центров экономического роста улучшится на 10%, а износ будет снижен на 15%.

Отметим, что за пять месяцев текущего года было выделено лишь 17% годового плана - 1,2 млрд тенге.

С 2018 года моногорода в Казахстане начнут расти быстрее. На эти цели государство увеличит их финансирование в пять раз – объем средств достигнет 37,8 миллиарда тенге.

Благодаря этому ожидается, что в 2018-м инфраструктура точек роста улучшится на 10 процентов, а износ снизится на 15 процентов.

Отметим, что в 2018 году бюджетной программой будут охвачены все города третьего уровня – это 27 моногородов и 41 малый город, где реализуют более 70 проектов.

В новых рыночных условиях при отсутствии рентабельности или финансовых средств, необходимых для содержания на балансе бывшей государственной собственности, происходила приватизация. В результате приватизации ранее государственных предприятий, при отсутствии навыков ведения хозяйства в новых условиях большинство из них было развалено либо сократило ядро своих производственных возможностей до минимально потребного уровня. Что также сильно сказалось на занятости населения и его уровне жизни.

По прошествии, относительно небольшого периода времени, государство вновь стало возвращаться (расширять свое присутствие) в те жизненно важные сферы, где ее присутствие было необходимо. Для их развития Правительством Республики Казахстан ранее предпринимались различные меры и программы. Перечислим основные меры из них известные на сегодняшний день.

В 2011 году для решения вопросов регионального развития был принят один из жизненно важных документов. Это Прогнозная схема территориально-пространственного развития страны до 2020 года. Данная программа была создана «в целях создания условий, обеспечивающих рост благосостояния населения на основе развития и эффективного использования социально-экономического потенциала каждого региона страны». В ней были

рассмотрены основные подходы перспективного территориально-пространственного развития страны до 2020 года, стратегические направления развития регионов, а также формирование и эффективное развитие крупных агломераций и других систем расселения.

Позднее была принята Программа развития моногородов на 2012-2020 годы. В нее вошел ряд населенных пунктов соответствующих критериям моногородов. Данная программа является одним из механизмов реализации Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2020 года. Программа эта нацелена «на решение существующих социально-экономических проблем моногородов и выявление перспективных направлений их дальнейшего развития, учитывая трудовой и экономический потенциал, а также естественные преимущества» [3].

Указанная Программа охватывает 27 городов, численность населения которых составляет 1 526 113 человек (по данным указанным в Программе), или 16,8 % городского населения страны. Ранее перед принятием данной программы в Казахстане существовала Программа развития малых городов на 2004-2006 годы. В нее входило 60 населенных пунктов. Эта Программа носила комплексный характер и в ее задачи входило улучшение основных экономических и социальных факторов. Она определяла «основные направления развития малых городов в соответствии с их функциональной типологией, меры административно-правового и экономического характера, способствующие переходу их к саморазвитию на рыночных началах».

В 2013 году в Казахстане было создано Министерство регионального развития, которое и стала ответственным за вопросы территориального развития страны. Одним из направлений его деятельности как раз-таки стал вопрос развития малых городов.

В рамках реализации указанной выше Программы было проведено исследование на тему: «Изучение комплексного развития малых городов страны и выработка предложений по их дальнейшему развитию». В рамках данного исследования был проведен социологический опрос населения 41 малого города [4].

В результате исследования было выделено множество значимых проблем, среди которых наиболее значимыми вопросами являются проблемы инфраструктуры, вопросы финансов, проблема занятости и оплаты труда, вопросы в сфере здравоохранения и экологии.

В сфере существующих проблем в малых городах в наибольшей степени респондентов беспокоит плохое состояние дорог внутри города (73,8%). Также можно отметить наличие проблем с ценами на продукты питания (66,1%) и маленькую заработную плату (51%). При этом особо стоит отметить проблемы с возможностью трудоустройства (50,3%), большим количеством безработных (50,3%) и отсутствием занятости среди молодежи (39,4%). Не маловажны для жителей малых городов вопросы с нехваткой квалифицированных медицинских кадров (48,2%).

Интересно также мнение жителей малых городов относительно решения всех вышеуказанных проблем. По мнению большей, части респондентов было выявлено, что для них в качестве главной меры по развитию является открытие новых предприятий в городе (41,7%). По мнению респондентов это будет способствовать трудоустройству жителей малых городов, следовательно от этой меры они ожидают повышения уровня их благосостояния.

Таким образом, можно сделать твердый вывод о том, что в первостепенной степени важности жители малых городов связывают его функционирование с деятельностью находящихся в них предприятиях. Помимо этого жители малых городов также считают эффективной мерой развития города – это наделение самостоятельным бюджетом (17,5%), разработка долгосрочной стратегии развития (16,4%). Чуть больше 1/10 части респондентов отметили в качестве способа развития малых городов – это самостоятельные действия, методом развития диалога «власть – бизнес – сообщество». 8,4% респондентов видят эффективной мерой участие в инвестиционных конкурсах, 4,3% - предлагают сменить руководство города[5].

В качестве мер, способствующих устранению проблем в малых городах, в большей степени респондентами была указана необходимость создания новых предприятий или реанимирования ранее функционировавших. Данные шаги ими мотивируются необходимостью создания новых рабочих мест, как средство решения проблемы источника доходов. Но в данной ситуации остается два вопроса: источник привлечения финансовых средств и рентабельность вложения средств в создание данных предприятий. Поэтому вопрос о том, что же является принципиальным решением проблем малых городов остается открытым.

Так как, рентабельность вложения средств, в развитие новых предприятий и в само существование подобных населенных пунктов по-прежнему не нашло своего решения в условиях рыночной экономики. Поэтому справедливым утверждением будет то, что не во всех малых городах столь остро необходимо открытие новых предприятий в качестве мер направленных на улучшение ситуации и устранение проблем, так как детально не изучены возможности сбыта продукции и услуг. Поэтому в стратегии их развития стоит в первую очередь рассматривать изначально те функциональные задачи, которые были заложены в них, и возможности для их реализации с учетом преимуществ.

Видимо решение многих проблем в Казахстане в целом лежит в построении сильной экономики и поиске своих рыночных ниш в условиях жесткой конкуренции и перераспределении специализации в системе международного разделения труда. Но также и в немалой степени с возникновением новых производственных и экономических возможностей (выгод) в новых производственных центрах современного мира и разницей в финансовом благосостоянии потребителей.

Исходя из всего сказанного, хотелось бы вернуться к эпиграфу данной статьи и выразить огромную надежду на то, что в Казахстане реализация комплексных мер по улучшению ситуации в малых городах, на промышленных объектах будет направлена на повышение уровня конкурентоспособности всей нации. И что она будет строиться на основе использования экономических преимуществ, международной специализации и разделении труда, а также на выводах из анализа положения рыночной ситуации в мире.

Список литературы:

1. Филипп Котлер. «Маркетинг по Котлеру. Как создать, завоевать и удержать рынок». Москва: «Альпина букс», 2008 г. - 295 с.
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 728 «Об утверждении Программы развития регионов до 2020 года»
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 мая 2012 года № 683 Об утверждении Программы развития моногородов на 2012-2020 годы (с изменениями и дополнениями по состоянию на 30.10.2014 г.)
4. Институт экономических исследований: Отчет по результатам социологического опроса на предмет выявления настроения жителей и прогнозов относительно дальнейшего проживания в городе. Том 3. Астана, 2013 г. - 175 с.
5. Джунусбекова Г.А., Дауешова А.Е. Политика устойчивого развития малых и моногородов в Республике Казахстан. // Материалы 11-й региональной научно-практической конференции с международным участием «Проблемы управления социальным и гуманитарным развитием», Республика Украина, Днепрпетровск, 1 декабря 2017 г., стр. 647-650.



ЭОЖ 336.64:658.14.012

Енбаев А.Б.
Қаржы мамандығының
1 курс студенті
Ғылыми жетекші:
э.ғ.д. Мұқан Б.Ғ.

Кәсіпорынның банкроттығын ескертудің қаржылық әдістері

Аңдатпа: бұл мақалада кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын талдаудың жеке жақтары мен ерекшеліктері қарастырылды. Мақаланы қорытындылай келесідей шешім шығарылды: қазіргі тұрақсыз нарықта кәсіпорын өзінің қаржылық тұрақтылығын сақтау үшін тек анализдік талдауды ғана қолданбай, сонымен қатар кәсіпорынның тұрақтылығына әсер ететін ішкі және сыртқы факторларға төтеп беретіндей комплексті системалық әдістерді қолдану керек.

Кәсіпорынның банкроттығы нарықтық қатынастарды қамтыған Қазақстан экономикасы үшін жаңа құбылыс емес. Қазақстан экономикасында шаруашылық субъектілердің банкротқа ұшырауының көптеген алғы шарттары бар. Кәзіргі уақытта бұл саладағы нормативтік база қабылданып және дамытылып жатыр. Банкроттық нарық шаруашылығының бір категориясы болып табылады. Ол соттың шешімі мен немесе кредитордың келісімі бойынша соттан тыс ресми түрде жарияланады. «Банкроттық туралы» Қазақстанда үш заң актісі қабылданды. Бірінші заң 1992 жылы 14 қаңтарда қабылданып, 1992 жылы 1 ақпанда күшіне енді, ал екіншісі – Президенттің 1995 жылғы 7 сәуірдегі заң күші бар Жарлығы. Бірақ қабылданған заң актілері көп мәселелерді шешпеді, дауларды қарау кезінде көптеген қиындықтар байқалды. Мұндағы заңдарды жаңарту қажеттігін туғызатын ең басты себеп – банкроттыққа байланысты мәселелердің біріңғай жүйеленбегендігі еді. Мәселен, қайта ұйымдастыру, кредиторлардың мүдделерін қорғау жолдары шешілмеген. Кредиторлардың өз мүдделерін қорғауларына мүмкіндік беретін құрылтай жиналысы қалыптаспаған екен.

Ерекше талаптарды қажет етпейтін істерді жүргізу процесі нақты реттелмеді, іс жүргізуді қозғау үшін қажетті құжаттар тізімі болмады. Осыған байланысты соттар өтініштерді қабылдаудан бас тартты. Яғни, заңды жүзеге асыру механизмі болмады. 1995 жылы және 1996 жылдың алғашқы жартысында шаруашылық субъектілерін банкрот деп тану туралы келіп түскен барлық 257 өтініштің 98-і қайтарылды, 15 өтініш қабылданбады, сөйтіп, тек 144 талап – арыз материалды қарауға қабылданды, бұл берілген арыздардың 56 пайызы ғана. Ең негізгі мәселенің бірі – талап-арыз, өтініштерді орындау реттелмеді. Мысалы, талап-арыз иесінің сотқа шағымданған сәтінен бастап, сот шешімі қабылданғанға дейін 1 айдан 3 айға дейін уақыт берілетін. Ал осы мерзім ішінде ұяты шамалы борышкер негізгі қаржыны жұмсап немесе несие берушіні шығынға отырғызатын басқа да әрекеттер жасап үлгеруі мүмкін ғой[1].

Банкроттық туралы заңдардың жетілмеуінен және борышкердің дәрменсіздігіне қатысты нақты критерийлердің және сот шешімін орындау механизмінің жоқтығынан төлем қабілеттілігі жоқ көптеген шаруашылық

жүргізуші субъектілер күнделікті айналымнан шығарып тасталынбады, мұның өзі экономиканың дамуына кері әсер етті. 1996 жылдың бірінші жартысында берілген талап-арыздың 17 пайызын және іс жүргізуге қабылданған істердің 30 пайызын құрайтын бар-жоғы 43 іс бойынша шаруашылық жүргізуші субъектілер (бұлар негізінен шағын жеке фирмалар) дәрменсіз деп танылған (сот қорытындысы материалдарынан), ал шын мәнінде тап қазір банкроттыққа ұшырау жағдайындағы кәсіпорындар бұдан әлдеқайда көп қой. Банкроттық туралы заң тәжірибесі көрсеткеніндей, арыз бергеннен бастап, сотпен белгіленген әрекет – кәсіпорын таратылғанша немесе қайта ұйымдастыру жөн-жосығын қолдану аяқталғанға дейінгі сот өндірісінің бүкіл жөн-жосығын қамтуы керек.

Жаңа заң жұмыс жасаушы субъектілердің дәрменсіздігін реттеудің тиімділігін арттыру, төлем дағдарысын, экономикалық процестерге мемлекеттік әсер етудің түрлері мен реттемеуді жеңу, кәсіпорындар дәрменсіздігін болдырмау мақсатында құрылымдық саясатқа бағыттау, қолдағы қаржы ресурстарын тиімді пайдалану, экономиканы дамытудың артықшылық бағыттарын қолдау, әлеуметтік салаларды жеңілдету мүддесін қамтамасыз етуге арналған.

Қазақстан Республикасының Президенті 1997 жылы 21 қаңтарда дәрменсіз борышкерді ақтауға бағытталған арнаулы жөн-жосықтарды жүргізудің шарттары мен тәртібін айқындайтын, «Банкроттық туралы» Заң күші бар нормативтік-құқықтық актіге қол қойды.

Аталған заң Азаматтық кодекстің 44-бабына (2-бөлім) сәйкес қазыналық кәсіпорын мен мекемеде ақша қаражаты жетіспеген жағдайда олардың міндеттемелері бойынша тиісті мүлік иесі субсидиялық жауап беретін болғандықтан қазыналық кәсіпорындар мен мекемелерден басқа заңды тұлғалардың банкроттығы туралы істерге қолданылады. Азаматтық кодекстің аталған ережесі осындай заңды тұлғаларға қатысты банкроттық жөн – жосықтарды қолданудың практикалық мәнін жоққа шығарады. Сонымен бірге ауыл шаруашылығы кәсіпорындарына қатысты (олардың ұйымдық – құқықтық түріне тәуелсіз) банкроттық жөн-жосықты қолдану ерекшеліктері арнайы заңдарда көзделуі керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Корчагина Е.В. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике // Проблемы современной экономики. 2015. № 3/4 (15/16).
2. Ендовицкий Д.А., Ендовицкая А.В. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 6 (39).
3. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Бендерская О.Б. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости организации // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 7 (22).
4. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. М., 2012.



ӘОЖ 336.645:339.37

Ермек М.С.

«Экономика» мамандығының
2 курс магистранты
ғылыми жетекші:
э.ғ.к. Берстембаева Р.К.
ҚазЭҚХСУ, Астана

ҰЙЫМДАРДЫҢ МАТЕРИАЛДЫҚ ЕМЕС АКТИВТЕРІН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕР

Аңдатпа

Мақалада елдің заманауи қарқынды дамыған экономикалық жағдайында, ұйымның материалдық емес активтерінің құнына тәуекелдердің әсерін, салдарын зерттеудің маңыздылығы өсуде, сондай-ақ осы тәуекелдерден қорғаудың жолдарын анықтау маңыздылығы артып келеді. Материалдық емес активтердің құнына әсер ететін тәуекелдерді уақытылы анықтау қаржылық шығындарды болдырмайды және осы тәуекелдердің салдары шығыстарын азайтуға мүмкіндік береді.

Еліміздегі экономиканың тұрақсыздығы және оның бәсекелестікке артықшылықтарын дамыту қажеттілігінің негізгі себептері заманауи компаниялардың қаржылық шығындарының тәуекелдерін азайтуға бағытталған тәуекел-менеджментті дамыту болып табылады.

Кез-келген ұйым, банк, мемлекеттік мекеме болсын немесе коммерциялық кәсіпорын, бәрі әр түрлі дәрежедегі тәуекелдерге ұшырайды.

Материалдық емес активтерді басқару жүйесінде тәуекел деп, сандық түрде көрсетілуі мүмкін емес, әрі түп мәнінде мүмкін қаржылық шығындардың ықтималдылығын болжауға болатын нәтижелердің болжамсыздығын айтады.

Кәсіпорындардың интеллектуалды меншігін құрайтын, соның ішінде материалдық емес активтер, тәуекелдің маңыздылық дәрежесін анықтауға, аталған тәуекелдердің басқару әдістерін және олардың теңестірілуіне ықпал етеді, атап айтқанда адами капитал тәуекелге бағдарланған тәсілді қажет етеді.

Тәуекел - кез-келген экономикалық шешімді іске асырудың күтілген нәтижесінің ажырағысыз бөлігі, өйткені белгісіздік - адам ресурстарымен байланысты кәсіпорындардың кез-келген әрекетіне қызмет етудің талассыз шарты. Дегенмен, тәуекелдің жағымсыз ғана емес, сонымен қатар оң жақтары да бар. Тәуекелдің салдары инновациялық жобаларды енгізу,

материалдық емес активтерді пайдалану, зияткерлік меншік, қызметкерлердің кадрлық әлеуеті және т.б. кірістердің мөлшерімен өтелуі мүмкін[1].

Тәуекел тұжырымдамасы белгісіздік тұжырымдамасымен тығыз байланысты болғандықтан, компанияларға барлық ықтимал қауіптерді алдын ала болжауы керек, сондай-ақ басқарудың тиімділігін бағалау әдістемесіне ие болуы керек. Материалдық емес активтер компанияның ерекше сипаттағы интеллектуалды капиталы болып табылады, тиісінше, тәуекелдердің пайда болуын ескерту керек. Тәуекелдердің пайда болу ықтималдылығын бағалау кезінде объектілердің нарықтың құны анықтамасы – материалдық емес активтер болып саналады. Бұл бағалау жүйесі кірісті, салыстырмалы және кымбат деген сияқты тәсілдерді қолдануды білдіреді.

Компаниялардың мүмкіндіктерін бағалаудың қорытынды әрекеті нәтижесін есепке алудың адамға қатыстыресурстармен ерекшеліктерін ескергенде, әр түрлі тәуекел факторлары пайда болады. Материалдық емес құндылықтарды бағалау кезінде, өтінімдерді дисконттау кумулятивтік құрастыру әдісімен пайдалануға мүмкін болады. Бұл әдіс, сарапшылық жолмен анықталатын тәуекелдерді қорытындылауды білдіреді. Кумулятивтік әдісті пайдаланған кезде, зерттелетін ақпараттың соншалықты сенімділігі емес, тәуекел-менеджерінің кәсіби деңгейі маңызды рөл атқарады.

Материалдық емес активтермен байланысты тәуекелдерді бағалау кезінде, факторлық талдауды қолдануға болады. Оның мәні, белгілі бір дәрежеде кумулятивті құрастыру әдісіне әсер ететін факторларды бағалауда. Олар біртұтас сұрақтарда көрсетілетін, жауабы «Иә», «Жоқ», «Деректер жоқ» және т.б.

Тәуекелдерді факторлық талдау кезінде, диапазондары 0-ден 5% -ға дейінгі маңызды факторлар ескеріледі. Мұндай факторларға[2]:

- жоғарғы басшылықтың жұмыс істеу сапасы және топ-менеджерлер;
- кәсіпорынның көлемі;
- инвестициялық қор және қаржыландыру көздері;
- аумақтық орналасу;
- клиенттік базаның кеңдігі мен әртүрлілігі;
- ақпараттық және инновациялық әрекеттер кірістілігі;
- басқа тәуекелдер.

Факторлық талдау бойынша дисконт мөлшерлемесі келесі формула бойынша есептеледі:

$$R = I_o + \sum K_p, (1)$$

где I_o – тәуекелсіз мөлшерлеме;

K_p – тәуекел факторы.

Осылайша, тәуекелдерді азайту кезінде, материалдық емес активтерді бағалауды өткізу маңызды рөл атқарады.

Материалдық емес активтердің жүйесі, компания қызметкерлерінің қызметімен ажырамастай байланыста. Қазіргі кезде Қазақстанның көптеген компаниялары коммерциялық емес қызмет жүргізуде және нәтижесінде, бұл

тәуекел жағдайларының өсуіне әкеледі. Тәуекел деп, көп жағдайда болашақ болжамдық көрсеткіштер мен ағымдағы бағалаудың нақты нәтижелерінің ауытқуы шартымен болған шығындардың мүмкіндігін айтады.

Соңғы онжылдықта, тәуекелдерді басқару әдістеріне көп көңіл бөлінуде. Бұл жағдай-сыртқы экономикалық ортаның белгісіздік нәтижесі, оның салдары болжалған тәуекелдердің дәрежесіне әсер ететін, шешім қабылдау тәсілдерінің тұрақтылығы тұрғысынан қызметкерлерді басқару қажеттілігіне алып келеді. Компаниялардың адам ресурстарына қатысты тәуекелдері, зияткерлік капитал және кадрлық потенциал - компаниялардың қызметін жүргізу барысында негізгі болып саналады.

Қызметкерлердің тәуекелдері көбіне ақпараттың жоғалуы ықтималдығын көрсетеді, сонымен қоса бизнес-процестердің баяулауына, клиенттер базасын жоғалту және т.б. қаржылық шығындарға әкеледі[3].

Материалдық емес активтердің тәуекелдерін басқару процесінде, 1-суретте көрсетілген мынадай принциптер болады:

Ауқымдылық қағидасы	Бұл қағиданың мәні- қауіп-қатер аймақтарын барынша толық қамтуға ұмтылу, бұл белгісіздікті барынша азайтады
Азайту қағидасы	Ұйым басшылығы ықтимал тәуекелдер ауқымын, сондай-ақ олардың әсер ету дәрежесін барынша азайтуға тырысады
Реакцияның өзектілігінің қағидасы	Ұйымның басшылығы тәуекелдерді іске асыруда көрініс табатын ішкі және сыртқы пайдалану шарттарындағы өзгерістерге тез және нақты жауап беруі керек
Ақылды шешім қабылдау қағидасы	Бұл қағиданы тек бағаланған және одан әрі қолайлы (оны басқару бойынша бірқатар шаралар әзірленген) ғана тәуекелді ұйым басшылығы қабылдауы мүмкін екенін

Сурет 1. Тәуекелдерді басқару процесінің қағидалары

Дегенмен, тәуекелдерді басқарудың толық жүйесі болса да, кәсіпкерлік қызметтің, атап айтқанда, материалдық емес активтердің барлық тәуекелдерінің ықтималдығын болжау мүмкін емес. Сонымен бірге тәуекелдерді басқарудың тиімді бағдарламаларының болмауынан болжанбаған деңгейге шығуы мүмкін, соның салдарынан ұйым банкроттыққа және кейіннен жойылуға әкеліп соғуы мүмкін.

Тәуекелдерді басқару жүйесін құруды ұйымдастыру 2-суретте көрсетілгендей деңгейлерді қамтиды.

Жоғары деңгейде компанияны бастапқы басқару және реттеуші функцияларды жүзеге асыру, бірінші кезектегі міндет болып табылады. Осы

денгейдің міндеттері -нормативтік құқықтық актілерді, ережелерді, нұсқауларды және оларды бағалау әдістемесінің тәуекелдерді басқару саясатын қамтитын, басқа да міндетті құжаттарды бекіту болып табылады. Осы деңгейдегі мониторинг функциясы тәуекелдерді басқару жүйесін қолдану тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді.

Атқарушы деңгейде қаржы басқармасының атқарушы және әдістемелік функциялары қолданылады. Атқарушы деңгейдегі міндеттерге мыналар жатады:

- тәуекелдерді бағалау әдістерінің құрылысы;
- тәуекелдерді жүйелі түрде бақылау;
- басқару құралдарын және әдістерін анықтау;
- тәуекелдермен басқару жүйесінің жұмысын бағалау және т.б[4].

Сурет 2. Материалдық емес активтердің қаржылық тәуекелдерін басқару жүйесін құру иерархиясы.

Тәуекелдерді басқарудың үшінші деңгейі жұмыс істейді, оған тәуекел факторларымен тікелей байланысты құрылымдық бөлімшелер кіреді. Бұл деңгейде негізгі міндет – қабылданған тәуекелдерді уақытылы және дер кезінде бақылау, сараптамалық бағалау, тәуекелдерді төмендету бойынша шараларды әзірлеу.

Қаржылық тәуекелдерді басқару әдістері тәуекелдерді бағалау көрсеткіштеріне негізделген. Бұл көрсеткіштер тәуекелдерді басқарудың басымдықтарын көрсетеді.

Осылайша материалдық емес активтерді пайдалануға байланысты қаржылық шығындарды азайтуға бағытталған, қаржылық тәуекелдерді басқару жүйесін құру - ұйымдарды дамытудың негізгі факторы болып табылады, оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру және тиімді жұмыс істеу.

Қаржылық тәуекелдерді бағалауға негізделген тәуекел-бағдарланған тәсіл, тәуекелдердің жағымсыз салдарын болдырмауға мүмкіндік беретін, компанияның материалдық емес активтерді басқару контекстінде оқиғаларды бақылау және талдау құралдарының әдістерін анықтау жиынтығына ие.

Бұл тәсіл, 2-суретте көрсетілген факторларды қамтиды.

Қаржы тәуекелдерін басқару факторлары

Басқару субъектілері (тәуекел бойынша комитет, тәуекел менеджері, тәуекелдерді басқару тімшесі және т.б)

Тәуекелдерді басқару моделі
Тәуекелдерді басқару саясаты (ережелер, регламенттер, әдістер және т.б.)
Тәуекелдерді басқару жүйесін ұстап тұратын информациялық құрылымдар

Сурет 3. Қаржы тәуекелдерін басқару факторлары

Әдебиеттер тізімі:

1. Пителинский К.В. Сақтандыру төлемдеріне қатысты тәуекелдер, экономикалық активтер: сәйкестендіру және басқару. – Жас ғалым, 2016. - №21.
2. Исмагулова А.Т. Қазақстандағы кәсіпорындардың тәжірибесіндегі тәуекелдерді басқарудың жүйелік тәсілі // Сарапшы KZ, 2014, №2, 19 б.
3. Дүйсенбиев К.Ш., Төлегенов Э. Т., Жұмағалиева Ж. Г. - Алматы : Экономика, 2001. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау, оқу құралы
4. Митрофанова А.Е. Қызметкерлермен жұмыс істеудегі персоналды тәуекелдерді басқару тұжырымдамасы // Құзыреттілік. – 2013ж. №3.



УДК 658.114

Зейнешева З. Х.

Специальность «Финансы»
научный руководитель
к.э.н., доцент Рубенкова Н.Б.
КазУЭФМТ, г. Астана

ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ В НЕОПРЕДЕЛЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

При высокой неопределенности будущего компании нуждаются в высокой степени гибкости. Поэтому в нынешнее неопределенное и быстро меняющееся время нужны другие инструменты для оценки стоимости компании, чтобы компенсировать недостатки традиционных

инструментов. В качестве одного из подходов, учитывающих нелинейность и стохастический характер процессов, происходящих в компании, приведём имитационное моделирование финансовых временных рядов.

Ключевые слова: финансовое моделирование, неопределенность, финансовые временные ряды, детерминированный способ.

Современное общество становится более сложным и динамичным. Спрогнозировать развитие современного мира бывает всё сложнее. Пространство деятельности компаний при ее создании не фиксировано. Компании как социально-динамические системы его формируют сами, преобразуя одно пространство в другое в процессе своей деятельности. Компании, являясь неравновесными системами, способны генерировать новую информацию, которая зависит от собственной динамики развития. Компании не являются жестко фиксированной структурой. Ее динамические свойства и информационные способности изменяются в деятельности и развитии.

При линейном детерминированном способе формирования и планирования стратегии процесс начинается с самой компании, ее окружающей среды и стратегического анализа. Следующим шагом являются выбор и описание стратегического решения. В итоге, это решение преобразуется в тактические мероприятия, выполнение которых должно привести к реализации стратегии. Этот линейный детерминированный способ разработки и реализации финансовой стратегии работает хорошо при следующих условиях.

1. Уровень сложности компании, самой стратегии достаточно низок.
2. Имеется высокая предсказуемость рынка и развития компании.
3. Компания действует в условиях высокой определенности событий.
4. Стратегия формируется снизу-вверх.
5. Компанией используется продукто-ориентированное «мышление».
6. Стратегия компании обязательна для выполнения.

Однако такой традиционный способ формирования и реализации финансовой стратегии не даст хороших результатов, если наблюдается следующее:

1. Высокая степень сложности компании.
2. Происходят быстрые изменения внутри компании и на внешнем рынке.
3. Компания испытывает острую потребность в гибкости.
4. Компанией используется сервис-ориентированное «мышление».

Очевидно, что в текущих рыночных условиях необходимо применять более гибкий и эффективный подход к формированию стратегии. Традиционные методы и техники формирования стратегий должны быть дополнены разработками нескольких стратегических альтернатив. Стратегия не должна более рассматриваться как «окончательное решение», а скорее, как предполагаемые направления, которые содержат параметры будущих

действий или наоборот бездействий. Стратегический спектр или стратегическая пропускная способность должны быть созданы и культивируемы в компании. В этой гибкой философии понятие «обязательно» должно быть отложено. Этот подход хорошо вписывается в нынешнюю сложную и неопределенную конъюнктуру рынка.

При высокой неопределенности будущего компании нуждаются в высокой степени гибкости. Поэтому в нынешнее неопределенное и быстро меняющееся время нужны другие инструменты для оценки стоимости компании, чтобы компенсировать недостатки традиционных инструментов. В качестве одного из подходов, учитывающих нелинейность и стохастический характер процессов, происходящих в компании, приведём имитационное моделирование финансовых временных рядов. Под имитационным моделированием в исследовании будем понимать такое моделирование, при котором социально-динамическая система заменяется имитационной моделью, позволяющей спрогнозировать информацию о стоимостных характеристиках компании. В основу имитационного моделирования положена методология системного анализа.

Эта методология дает возможность исследовать компанию по следующей технологии:

- смысловая постановка задачи;
- разработка концептуальной модели;
- разработка и программная реализация имитационной модели;
- проверка адекватности модели и оценка точности результатов моделирования;
- планирование экспериментов;
- принятие решений.

Поэтому применим имитационное моделирование как подход для принятия решений в условиях неопределенности, динамично изменяющейся внешней среды и для учета тяжело формализуемых качественных факторов. Использование моделей временных рядов в динамических системах необходимо для:

1) прогнозирования будущего значения временного ряда по его текущим и прошлым значениям (выручки, затрат, прибыли, денежного потока, стоимости компании);

2) определения передаточной функции системы, то есть определения динамической модели вход-выход, с помощью которой можно найти эффект на выходе инерционной системы по произвольно заданным рядам на входе;

3) проектирования регулирующих схем с прямой и обратной связями, при помощи которых можно в допустимых пределах компенсировать потенциальные отклонения системы от желаемого значения. Регулирующие схемы необходимы для периодических, оптимальных корректировок факторов стоимости, влияние которых на величину стоимости уже известно. Это связано с тем, что в системе (процессе) присутствуют различные шумы. Измеряя эти шумы, возникает потребность провести необходимые

компенсирующие изменения в деятельности компании для приведения функции стоимости к желаемому значению. Это регулирование с прямой связью. Вместе с тем, возможно применение регулирования функции стоимости с обратной связью, вычисляя величину отклонения стоимости от желаемого значения по выходным параметрам. Этот способ может быть использован тогда, когда недостаточно точно измерена величина шума. Выполнение регулирующего действия может быть достигнуто различными путями в зависимости от уровня технологии.

Способность компании находить и реализовывать успешные инвестиционные проекты определяет ее долгосрочную рентабельность, финансовые позиции на рынке, а, следовательно, стоимость. Поэтому вопрос оценки долгосрочной рентабельности активов компании является актуальным в сфере настоящего исследования. Проблематика адекватного определения стоимости компании и вектора движения этого показателя является актуальной не только для компании, но и для благосостояния экономики в целом. Распределение финансовых ресурсов в экономике напрямую зависит от достоверности и надежности принятия решений по оценке долгосрочной способности компании генерировать возрастающие денежные потоки.

Измерение прибыли, денежного потока компании и составляющих стоимости капитала является достаточно проблематичной задачей как в теории, так и в практической деятельности. В частности, измерение стоимости акционерного капитала является довольно сложной проблемой. В связи с этим точное измерение этих показателей для целей управления компанией и принятия решений не является актуальной задачей, стоящей в управлении финансами в настоящее время. Наиболее важным является вопрос скорости изменения этих показателей и вектора движения.

Компанию можно рассматривать как серию инвестиционных проектов (вложений), которые приносят отдачу в виде притоков денежных средств. Моделирование финансовых временных рядов будет учитывать следующие моменты [1]:

1. Тенденцию роста компании. Необходимо учесть постоянный степенной рост величины инвестированного капитала в компанию.
2. Длину делового цикла и сезонные колебания деловой активности. Модель должна иметь экспоненциальный тренд с синусоидальным циклом, собственной амплитудой и длиной цикла.
3. Нерегулярность изменений, возникающих в результате разного вида фрактальных шумов (белый, коричневый, черный или розовый шум).
4. Неравномерные шоковые, пиковые инвестиции.

Моделирование временных рядов облегчает изучение сценариев с различной стоимостью капитала, рентабельностью, финансовыми стратегиями, деловыми циклами, а также варианты нарушения условий. С помощью этого процесса генерируются финансовые временные ряды, которые очень похожи на профили фактических временных рядов компаний.

В результате добавления указанных факторов получим авторскую имитационную модель [2], в которой инвестиции генерируются мультипликативным процессом с экспоненциальным трендом, синусоидальным циклом, также нерегулярными изменениями и шоковой компонентой:

$$F_t = F_0 \cdot (1 + g(X))^t \cdot \omega \cdot \phi \cdot \tau, (1)$$

где $t = 1, \dots, T$; T - период моделирования; F_t - инвестиции в t -м году; F_0 - первоначальный уровень инвестированного капитала; $g(X)$ - стохастическая функция темпа прироста инвестированного капитала; ω - фактор циклического развития компании, отражает синусоидальный цикл деловой активности компании; ϕ - шумовой фактор, представляет собой случайную составляющую. Реальные ценовые диаграммы представляют собой тысячи биржевых операций; τ - фактор шоковых инвестиций. Инвестиционный пик является источником внешних изменений, влияющих на эффективность возврата на вложенный капитал.

В реальной практике бизнеса временные ряды инвестиционных вложений в компанию показывают достаточно большие колебания, в отличие от их производных серий (ряды денежных потоков, прибыли, амортизации). Это связано с тем, что инвестиционный капитал производит соответствующие денежные притоки в течение длительного времени, имеющего определенный временной лаг, и аналогично амортизационным отчислениям возмещается в течение продолжительности жизни инвестиционного проекта. Однако, несмотря на колебания, темп прироста компании, лежащий в основе модели, остается постоянным.

Список литературы:

1. Астраханцева И.А. Основные принципы фрактальной теории управления стоимостью компании / И.А. Астраханцева, С.В. Дубова // Аудит и финансовый анализ. - М., 2015. - Вып. 2. - С. 320-325.
2. Астраханцева И.А. Стохастические финансовые временные ряды в управлении стоимостью компании / И.А. Астраханцева, С.Е. Дубова // Региональное приложение к журналу «Современные наукоемкие технологии». - Иваново, 2014. - Вып. 4.
3. Fama, E.F. & K.R. French (1999). The corporate cost of capital and the return on corporate investment. The Journal of Finance 54:6, 1939-1967.



ӘОЖ 336.66:338.001.36

Икрашев Д.К.

«Экономика» мамандығы

Ғылыми жетекші:

Амірбекұлы Ержан – э.ғ.д., профессор,

ҚазЭҚХСУ, Астана

КӘСІПОРЫННЫҢ НЕГІЗГІ ҚОРЛАРЫ: ҚАЛЫПТАСУЫ ЖӘНЕ ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІ

Аңдатпа

Бұл мақалада кәсіпорынның негізгі қорлары жайында ақпарат берілген. Негізгі қордың түрлері және жіктелуі баяндалған. Негізгі қорды бағалаудың әдістері көрсетілген және негізгі қорды пайдалану тиімділігі жайында жазылған. Автор кәсіпорынның негізгі қорларына жалпылама сипаттама береді.

Негізгі қорлардың салалық құрылымында қор сыйымдылығы жоғары салалардың үлес салмағы жоғары болған сайын, басқа жағдайлар бірдей болғанда, өндірістік өнім мен ұлттық табыстық қор сыйымдылығы жоғарылай береді. Негізгі қордың өндірістік құрылымында машиналар мен құрал жабдықтардың, әсіресе технологиялық құрал жабдықтардың үлес салмағы артқан сайын өнім шығарылуы артады, нәтижесінде өнім мен ұлттық табыстың қор сыйымдылығы төмендейді.

Өндірілген өнім және көрсетілген қызмет қай экономика саласына және қызмет түріне жатса, соған қатысқан негізгі қорлар сол экономика саласына және қызмет түріне жатады.

Пайдалану барысында негізгі құралдар тозады және құнсызданады. Кез келген жинақталған амортизация (тозу) және құнсызданудан жинақталған залал шегерілгеннен кейін танылатын сома негізгі (өзіндік) құны деп аталады, сол бойынша актив бухгалтерлік есепте және қаржылық есептілікте көрсетіледі. Бұл негізгі құралдың әлі өндірістік өнімге ауыспаған бөлігін сипаттайды.

Негізгі құралдар объектісін бастапқы тану кезінде субъект бұл объектіні оның іс жүзіндегі өзіндік құны бойынша өлшеуге тиіс.

Негізгі құралдың есебін ұйымдастыруда оларды бағалаудың маңызы зор болып табылады.

Нарықтық экономика жағдайында және бухгалтерлік есептік халықаралық тәжірибесінде мекемелер (кәсіпорындар) активтерді нақты бағалауға ұмтылады, сондықтан негізгі құралдарды қайта бағалау, ағымдағы бағалауды белгілеу нарықтық конъюнктура өзгеруіне байланысты жиірек жүргізіледі. Негізгі құралдарды дұрыс бағалау және олардың амортизациясының негізделген мөлшерін (нормасын) анықтау, сондай-ақ сенімнің, жұмыстар мен қызметтердің өзіндік құнын анықтау үшін өте маңызды.[1]

Негізгі құралдардың бір немесе одан көп объектісі сенімсіз активке немесе активтерге айырбасталып, не ақшалай немесе ақшалай емес активтерге ұштастырылып сатып алынуы мүмкін. Негізгі құралдардың осындай объектісінің бастапқы құны әділ құн бойынша бағаланады, бұған айырбастау операциясының коммерциялық мазмұны жоқ, немесе алынған да, берілген де активтің әділ құны нақты бағалауға келмейтін реттер кірмейді.

Сатып алынған объект, тіпті ұйым өзі берген активті тануды дереу тоқтата алмаса да, тап осылайша бағаланады. Егер сатып алынған объект әділ құн бойынша бағаланбаса, оның бастапқы құны берілген активтің қаржылық жағдай туралы есептік құны бойынша бағаланады.[2]

Екі нұсқаның қайсысы болмасын келесі жылжымайтын мүліктің объектілерін, ғимаратты және жабдықтарды бағалауда баланстық құны жиналған өтемпұл мөлшеріне және құнсызданудың кез келген шығынының мөлшеріне азаяды.

Жылжымайтын мүлікті, ғимараттарды және объектінің техникалық жағдайын сақтау және қалпына келтіру мақсатында шығарылған жабдықтарды жөндеуге және пайдалануға кететін шығындар бастапқы құнын көбейтпейді, ағымдағы шығындар ретінде пайда болу кезінде танылады. Дұрыс пайдаланбау нәтижесінде активтердің апаттары мен басқа бұзылыстардың салдары болып табылатын жылжымайтын мүлікті, ғимараттарды және жабдықтарды сақтау және қалпына келтіру шығындары залалға жатқызылады.

Негізгі қор бағасының олардың өндіріс процесіне қатысуына байланысты бірнеше түрі бар. Олар:

1. Бастапқы құн
2. Қалдық құн
3. Қалпына келтіру құны

- Негізгі өндірістік қорлардың бастапқы құны – бұл негізгі құрал-жабдықтарды арттыруға немесе алуға жұмсалған нақты шығындар құны. Ол амортизация нормасын, амортизациялық есеп көлемін, кәсіпорын активінің пайдасы мен рентабельділігін, олардың пайдалану көрсеткішін анықтау үшін қолданылады.

- Негізгі қорларды пайдалану процесінде олар тозып, біртіндеп бастапқы құнын жояды. Олардың шын өлшемінен тозған құнын алып тастау керек. Міне, осы негізгі қордың қалдық құны болып табылады, яғни қалдық құн - негізгі қордың бастапқы құны мен тозу сомасының айырмашылығы болып табылады.

- Негізгі қордың қалпына келтіру құны - ісжүзіндегі еңбек құралдарының сол периодтағы бағадағы құны. Бұл қазіргі кездегі негізгі қорды өндіруге шығындалған сома, ол қорларды қайта бағалау кезінде қойылады. Негізгі қордың қалпына келтіру құнын бағалау шешімі тез өсіп, кәсіпорындардың финанстық-экономикалық көрсеткішін төмендетеді. Сондықтан кәсіпорын үшін, қаржылық көрсеткішінің төмендетілген бағасын амортизация коэффициенті қабылдайды.

- Негізгі құрал-жабдықтардың өткізу құны – бұл сатушы мен сатып алушы арасындағы негізгі құрал-жабдықтармен айырбас жасау құны.

- Негізгі құрал-жабдықтардың жойылу құны – негізгі құрал-жабдықтарды пайдалану мерзімінің соңында жою кезінде бөлшектеуге жұмсалған шығынды шегергенде қалатын қосалқы бөлшектердің, сынықтардың болжалды құны. [3]

Бағалаудың бұл әдістерінен бөлек, негізгі қор өзінің құнын шығарылатын өнімге ауыстырумен мінезденеді. Мысалы, бастапқы құнды $НК_{баст}$, ал қызмет ету мерзімін – $t_{қыз}$ деп белгілесек, жыл сайын бірқалыпты құн ауыстыру жағдайында бағасының бір бөлігін мына формуламен есептейміз:

$$\Delta K = НК_{баст} / t_{қыз} \quad (1)$$

Амортизациялық аударымдардың сомасы келесідей есептеледі:

$$A_{\Sigma} = \Sigma \Delta A_i \quad (2)$$

мұнда ΔA_i – негізгі қордың жылдық амортизациялық аударымы;

A_{Σ} – амортизациялық аударымның сомасы.

Экономикалық талдауда, есепте және жоспарлауда біріншіден еңбек құралдарының қолзғалысын және жағдайын, екіншіден, оларды дұрыс падалану тиімділігін анықтау үшін көптеген көрсеткіштер жүйесін қолданады. Негізгі қорларды пайдаланудың тиімділігі жалпы және жекелей көрсеткіштердің жүйесінде бейнеленеді. Жалпы көрсеткіштерге қор қайтымы, рентабельділік, негізгі қорлардың айналымдылығы мен өтелгіштігі жатады; жекелей көрсеткіштерге негізгі қорлардың кейбір түрлерінің, негізінен жабдықтың пайдаланылуының абсолютті және относителді көрсеткіштері жатады. Материалдарды тиімді пайдалану негізгі көрсеткіштерінің бірі – материал сіңіргіштік те, екіншісі – материалдық қайтарым коэффициенттері.

Негізгі өндіріс қорының қолдану деңгейінің тиімділігін айқындайтын негізгі бір жинақтаушы көрсеткіш – қорқайтарымдылық. Қор қайтымы шығарылған нормативтік таза өнім көлемінің немесе жалпы өнім көлемінің негізгі өндірістік қорлардың әуел бастағы құны бойынша есептеп шығарылған орташа жылдық құнына қатынасы ретінде анықталады. Ол өнім көлемінің және негізгі қорларға жұмсалған күрделі қаржылардың арасындағы объективтік және субъективтік факторлардың ықпалымен қалыптасқан қатынастарды сипаттайды. Негізгі қорлардың пайдаланылуын талдағанда кейде олардың қалдық құны алынады да, ол қор қайтымының шамасын неғұрлым дәлме-дәл сипаттайды деп саналады. [4]

Салыстырылып отырған уақыт аралығында, өнім өндіруге жұмсалған шығындардың 1 теңгеге шаққандағы тауарлы өнім мөлшері неғұрлым көп болса, материалдық ресурстардың соғұрлым тиімді пайдаланылғанын көрсетеді. Негізгі қорды бағалау үшін мынандай экономикалық көрсеткіштерді қолданылады: Қор қайтарымы, Қор сыйымдылығы, Қор жарактылығы. Қор қайтымы көрсеткіші өнеркәсіптік-өндірістік қорлардың өз құрылымына да біршама тәуелді болады. Оған өндіріс жабдыктарының шамасы мен тиісті үлес салмағының өзгеруі тікелей ықпал жасайды. Жаңа өндірістік үй-жайдың, қойма үйлерінің, желдеткіш қондырғыларының, тиеу-түсіру жұмыстарын механикаландыру құралдарының және т.б. пайдалануға берілуі, кәсіпорынның негізгі қорларды пайдаланудағы қол жеткен табыстарына қарамастан, қор қайтымы көрсеткішінің төмендеуіне әкеліп соқтыруы мүмкін. Кәсіпорынның жұмысын бағалауда қателіктерді

болдырмау үшін қор қайтымының жалпы көрсеткішімен қатар өндіріс жабдықтарының 1 теңгеге (100 немесе 1000 теңгеге) келетін өндірілген өнім көрсетекішін есептеп шығару керек. Оны қор қайтымы көрсеткішімен үйлестіре пайдалану қажет болады. [5]

Қор сыйымдылығы белгілі бір өнім өндіруге жұмсалған қордың шығынын көрсетеді. Қор сыйымдылығы өнім мөлшері. Егер Қор қайтарымы тенденцияны өсіруге тиісті болса, ал Қор сыйымдылығы керісінше төмендетеді. Қор сыйымдылық көрсеткіші дегеніміз негізгі өндіріс қорының орта жылдық құнының жалпы өнім құнына қатынасы.

$$K_c = \frac{H_k}{\Sigma \Theta} \times 100\% \quad (3)$$

мұнда K_c - өнімнің қор сыйымдылығы.

Осы тәсілмен анықталған есепті жылдың көрсеткішін жоспардағы материал сіңіргіштік коэффициентімен салыстыру арқылы материал сіңіргіштік коэффициентінің өзгеру заңдылығы анықталады. Бұл орайда материал сіңіргіштік коэффициентінің азаюы өндіріс процесінде материалдық ресурстардың пайдалану тиімділігінің артқандығын айқындайды.

Алға қойылған міндетке жауап беретін, негізгі құралдардың есебін ұйымдастыру үшін келесі алғышарттардың маңызы бар: негізгі құралдарды жіктеу; негізгі құралдарды бағалау қағидаларын анықтау; негізгі құралдардың пәндерін есептеу бірлігін анықтау; алғашқы құжаттардың және есеп тіркелімдерінің нысанын таңдау.

Негізгі құралдардың есебінде 4 ең маңызды әрекеттері бар:

- негізгі құралдардың алынған мерзімдегі тіркелген сомасы;
- негізгі құралдардың пайдалану мерзімінде есептейтін амортизация ставкасы;
- қабылдап алынғаннан кейін негізгі құралдардың өзгеріп отырған құндары шоттарда қалай көрсетілетінділігі;
- негізгі құралдардың шығарылынуындағы тіркелуі. [6]

Негізгі құралдарды кәсіпорын қолдануды бағалау үшін негізгі құралдарды қолдану көрсеткіштерін есептеу қажет. Бұл көрсеткіштер негізгі құралдарды қолданудың дәл деңгейін көрсетеді.

Негізгі құралдардың тиімділігін талдаудың басты міндеттері:

- кәсіпорынның және оның құрылымдық бөлімшелерінің негізгі құралдармен қамтамасыз етілуін және жалпы және жеке көрсеткіштер бойынша оларды қолдану деңгейін, олардың өзгеру себебін орнатуды анықтау;
- негізгі құралдардың техникалық жағдайын зертеу;
- уақыт және күш бойынша жабдықтарды тиімді пайдалануды анықтау;
- негізгі құралдарды өндірістік тауар көлеміне және басқа да кәсіпорын жұмысының экономикалық көрсеткіштерін қолдануда әсерін анықтау;
- қор қайтарымының өсу резервтерін, өндіріс және сатылым көлемінің

өсуін, сонымен қатар негізгі құралдарды қолдануды жақсарту есебінің түсімін анықтау. Негізгі құралдардың тиімділігін талдау үшін арналған мәліметтер көздері: бухгалтерлік баланс, бухгалтерлік баланс қосымшасы «Негізгі құралдар құрамы және қозғалысы», негізгі құралдарды есептеудің түгендемелік карточкалары, жобалы-сметалы құжаттамалар, техникалық құжаттамалар.[7]

Талдау нәтижесінде айқындалған кемшіліктерді жоюға және негізгі құралдарды едәуір тиімді пайдалануға бағытталған, іс – шаралар әзірленуі тиіс.

Қорыта айтқанда, кәсіпорынның және оның құрылымдық бөлімшелерінің негізгі құралдармен қамтамасыз етілуі және олардың пайдалану деңгейі еңбек өнімділігіне, өнімді өндіру және өткізу көлеміне, негізгі құралдардың жаңарту шығындарына айтарлықтай әсерін тигізеді, ал осы арқылы пайдаға әсер етеді. Негізгі құралдардың есебін дұрыс және уақытылы жүргізу, пайдалану тиімділігін арттыру кәсіпорынның шығындарын азайтуға септігін тигізеді, сондай-ақ өндіріске және өнімді, жұмысты, қызмет көрсетуді өткізу шығындарының динамикасына оң әсер етеді. Сондықтан да, өндіріс потенциалы кәсіпорынның негізгі қызметінің тиімділігінің, яғни қаржылық тұрақтылығының негізгі факторы болып қала береді.

Әдебиеттер тізімі:

- 1 Астафьева И. В. Управленческий учет: первый уровень с практ. заданиями: учеб. пособие/ Астафьева И. В.- Алматы: LEM, 2011 г.- 392 с
- 2 Түсіпбеков Т.Т., Теңізбаева Г.С. Кәсіпорын экономикасы: әдістемелік құрал / - Астана : "Фолиант" баспасы, 2010г. - 196 б.
- 3 Нарғозиев І.Ж.. Кәсіпорын экономикасы:оқуқұралы/ - Алматы: Экономика баспасы, 2010г. - 381 б.
- 4 Мынатаев М.М., Мырзагелдиева Ж.М. Нарық жағдайындағы кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2011. – 205 бет
- 5 Аманбаев Ү.А. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы/ - Алматы: "Бастау" баспасы, 2012. - 427 б.
- 6 Оразалин К.Ж. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы/ - Алматы: LEM, 2011. - 294 б.
- 7 Ковалева А. М. Финансовый менеджмент: учебник/: ИНФРА-М, 2011г. – 336 с.



УДК 330.38.05

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Формирование и реализация эффективной модели инновационного развития промышленности требует ускоренного осуществления государственной стратегии поддержки НИОКР и инноваций. Для максимально точной оценки перспектив формирования инновационной системы в промышленности и разработки модели наиболее оптимальной адаптации зарубежного опыта к отечественной практике необходимо рассмотреть модели инновационного развития стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (далее - АТЭС), так как именно они, как показали результаты проведенного исследования, наиболее открыты к международному взаимодействию в сфере научных исследований и технологий (таблица 1). [1]

Таблица 1 - Основные модели инновационного развития промышленности стран и экономик АТЭС

Страна	Тип модели	Особенности	Механизмы и инструменты реализации
США	Американская, традиционная	Наличие полного инновационного цикла включает все компоненты инновационной системы	Университеты национальной лаборатории, наличие налогового кредита и налогообложения
Австралия	Англо-саксонская	Поддержка малых и средних инновационных компаний, развитие финансового рынка, невысокий уровень вмешательства государства в инновации	Университеты, государственные программы
Канада	Традиционная	В системе управления инновациями отсутствует единый орган на федеральном уровне, функции по стимулированию исследований распределены между правительствами провинций и	Университеты, венчурные фонды

		отдельными министерствами, небольшое участие частного бизнеса в финансировании	
Япония	Азиатская	Отсутствует компонент фундаментальной науки, ориентация на экспорт высокотехнологической продукции путем заимствования технологий у стран американской модели селекционного подхода и стимулированию избранных отраслей	Исследовательские лаборатории крупнейших корпораций, государственная поддержка инновационного развития
Республика Корея	Азиатская	Селекционная экономическая политика, направленная на автомобили, судостроение и электронику, заимствование зарубежных технологий, целенаправленная поддержка крупных компаний	Крупные промышленные объединения, создания фирм совместно с японскими партнерами
Тайвань	Азиатская	Инновационный нетто импортер, приобретение за границей результатов научно-исследовательских и конструкторских работ	Создание экспортно-производственных зон

Сравнительный анализ основных моделей инновационного развития промышленности стран АТЭС показал, что в сложившихся условиях функционирования отечественной научно-образовательной сферы в чистом виде эффективно реализовать ни одну из рассмотренных моделей инновационного развития невозможно. С концептуальной точки зрения в прогнозной модели необходимо предусмотреть значительное увеличение бюджетного финансирования приоритетных направлений фундаментальных исследований, а также прикладных НИОКР, быстрый рост которых приведет к обновлению общей технологической базы промышленности страны. Кроме того, совершенствование нормативно-законодательной сферы, включая налогообложение, должно создать для частного сектора максимально благоприятную бизнес-среду, в которой процессы инвестирования в инновации станут наиболее прибыльными. Основопологающими моментами в формируемой прогнозной модели инновационного развития промышленности должны стать:

- сохранение приоритета государственного финансирования фундаментальных исследований в рамках РАН и вузовской науки;
- стимулирование частного государственного финансирования прикладных исследований в прорывных для страны сферах;

- создание благоприятных финансово-экономических условий для активизации деятельности венчурных фондов и особых экономических зон технико-внедренческого типа;

- ускорение процессов коммерциализации результатов научных разработок и их промышленное внедрение. На современном этапе в промышленности идет процесс формирования так называемых международных высокотехнологических пространств – инновационно-инфраструктурных составляющих мировой экономики нового порядка, в которых участвуют все группы развивающихся, высоко развитых стран и стран с переходной экономикой. Среди основных приоритетов в области науки и технологий в рамках расширения международного сотрудничества России с экономиками – членами интеграционной группировки следует выделить:

-совместное использование потенциала и преимуществ экономики, основанной на знаниях;

-защиту инноваций и расширение возможностей цифровых технологий. Более подробно программы инновационно - технологического развития ведущих экономик и стран АТЭС в ретроспективном формате представлены в таблице 2 [2].

Таблица 2 - Программы инновационно-технологического развития отдельных стран и экономик АТЭС

Страна	Программы инновационно-технологического развития экономик
США	Финансовые доли участия частных и промышленных фирм в инновационных проектах (с 1982 г.). Налоговая реформа (1986 г.). «Закон Шермана» (1980 г.).
Австралия	Программа поддержки производителя сахарного тростника, использующие инновационные технологии
Канада	Программы по созданию исследовательских кафедр
Япония	Использования опыта европейских стран и США. Стратегии «Инновации 25», «Перспективы Японии и роль научной информации в обществе»
Республика Корея	Пятилетний план, направленный на поддержку экспортоориентированных отраслей (1962 – 1966 гг.); реструктуризация государственно исследовательских центров (1998 г.)
Тайвань	Реформы, финансовая помощь США(1950 г), создание экспортно- производственных зон (1966г.)
Россия	Комплексная программа научно-технического прогресса и его социально – экономических последствий» (1972 г), создание государственных фондов
Казахстан	Государственная программа форсированного индустриально - инновационного развития страны на 2010-2014 годы (ГПФИИР)

Программы инновационно-технологического развития промышленности отдельных стран позволили выявить основные меры и механизмы, эффективная реализация которых дала возможность этим странам войти в число мировых лидеров, обеспечивающих мировой научно-технологический прогресс.

В 1982 г. в США была установлена доля участия в финансировании инновационных проектов частных фирм и государства, причем доля последнего автоматически уменьшалась при снижении заинтересованности фирм в тематике и результатах проекта. Основные положения проведенной в 1986 г. налоговой реформы, позволившей привлечь большие средства в НИОКР и повысить эффективность деятельности промышленных компаний. Реализация высококонкурентной модели экономического развития позволила США впервые использовать высокотехнологичные институциональные формы инновационного развития (технопарки и технополисы, бизнес-инкубаторы, венчурные и другие центры инновационного характера). Инновационно - промышленная деятельность стала основной частью в большинстве специальных экономических зонах, в которых финансирование происходило за счет частных средств, в 4–5 раз превышает ассигнования, выделяемые из бюджета федерального правительства и бюджетами отдельных штатов. [1]

В Канаде создана хорошо развитая и постоянно совершенствующаяся многокомпонентная инфраструктура государственной поддержки инновационной деятельности. Одними из основных направлений национальной политики Канады являются исследования/технологии, информационные и коммуникационные технологии. В стране успешно реализуется программа активизации инновационной деятельности малых и средних промышленных предприятий, которым оказывается помощь и поддержка в установлении международных связей, развитии технологических кластеров и коммерциализации результатов НИОКР, выполненных в университетах и научных центрах. [1]

Одной наиболее важной особенностью Японии в инновационной политике промышленности был селекционный подход к поддержке и стимулированию отдельных производств высокотехнологичного характера (электронной индустрии, производства искусственных волокон, автомобилей судостроения), для которых предусматривался льготный режим общего налогообложения и налогообложения необходимого для развития их экспорта (включая лицензии, ноу-хау, технологическое оборудование). Но, несмотря на активную деятельность правительства Японии по разработке стратегий и программ инновационного развития, большая часть научно-технических разработок прикладного характера выполняется в лабораториях крупных промышленных корпораций. Наблюдается отсутствие координации между государственными, фундаментальными, научными исследованиями и прикладными исследованиями в частном секторе. Что касается венчурного бизнеса, наблюдается острая нехватка высокопрофессиональных кадров. [3]

В КНР значительную роль в развитии инновационного промышленного бизнеса в настоящее время играют льготы административно-территориальных формирований:

- специальные экономические зоны;
- зоны торгово-экономического развития;
- промышленные парки.

Указанные институты стали опорой для привлечения к сотрудничеству иностранных компаний и специалистов. В среднем и долгосрочном плане научно-технического развития (план-2020) китайское руководство заявило, что к 2020 г. КНР должна превратиться в государство инновационного типа. [2]

Если говорить о России, то необходимо понимать, что по количественным показателям (численность населения, объемы ВВП) никогда не будет сопоставима с США и Китаем, и обеспечить себе место в группе мировых лидеров по промышленности она сможет только благодаря качественным характеристикам. По данным Росстата, в машиностроении РФ ежегодно создается около 300 технологий. Примерно чуть больше половины новых технологий машиностроения могут быть конкурентоспособными, остальная часть относится к категории «новые в стране». За последние пять лет около 12% созданных машин не имеют схожих (аналогов) в мире и имеют соответствие с лучшими зарубежными образцами. Более половины от общего числа (35%) созданных за последние пять лет новых технологий в машиностроении приходится на: станочное производство; инструментальное производство; химическое производство; нефтяное машиностроение [3]. Сложившаяся ситуация объясняется созданным в послевоенные годы мощным научно-производственным потенциалом. Часть этого потенциала хорошо работает и настоящее время. Так же, созданы технологии в областях: конструкционных материалов, заготовительного производства, сварки, модификации поверхностей и специальных видов технологий. Поэтому инновационный путь развития промышленности РФ сегодня является единственно возможным для перехода от сырьевой экономики [3].

Президентом Республики Казахстан Н. Назарбаевым была предложена стратегия вхождения республики в число 30-ти наиболее конкурентоспособных стран мира, в настоящее время являющаяся основным программным документом, определяющим направление развития республики на долгосрочную перспективу. Для ее реализации были поставлены задачи успешной интеграции Казахстана в мировую экономику, модернизации и диверсификации отечественной экономики республики и повышения уровня ее конкурентоспособности. В данном контексте Казахстан пытается выстроить новую экономическую политику, направленную на активизацию и стимулирование инновационных процессов и национального научно-технического потенциала, внедрение новых технологических укладов, освоение новых передовых технологий.

Реализация стратегии обеспечения конкурентоспособности для Казахстана состоит в своевременном освоении новых технологических процессов, причем не только в освоении и внедрении новых передовых технологий, но и в создании конкурентных преимуществ на основе новых прорывных идей.

Основным документом, направленным на достижение поставленных целей и задач, является Государственная программа форсированного индустриально - инновационного развития страны на 2010-2014 годы (далее - ГПФИИР) с общим финансированием более 50 млрд. долларов США и упором на наукоемкие технологии и технологии, дающие высокую добавленную стоимость, создание благоприятного инвестиционного климата. ГПФИИР представляет собой программу комплексной модернизации всей экономики, ориентированную на инновационное развитие.

Индустриально-инновационное развитие предусматривает внедрение инноваций в приоритетные отрасли, развитие системы трансферта и коммерциализации технологий и сетей распространения знаний, а также создание трансдисциплинарных научно-образовательных комплексов (центров) международного уровня. Исходя из этого, можно выделить стратегические направления индустриально-инновационной модернизации экономики, реализация которых обеспечит устойчивый и интенсивный экономический рост Казахстана и его регионов:

- Развитие приоритетных секторов экономики, обеспечение условий для развития малого и среднего бизнеса.
- Модернизация базовых отраслей (АПК, металлургия, нефтепереработка, энергетика, химия и фармацевтика, стройиндустрия и производство строительных материалов, транспорт и инфокоммуникации, машиностроение, легкая промышленность, туризм).
- Диверсификация экономики посредством опережающего создания новых высокопроизводительных рабочих мест, в секторах с потенциалом импортозамещения и экспорта.
- Обеспечение развития высокотехнологичных секторов экономики, которые будут определять рост глобальной экономики в последующие 15-20 лет.

Если говорить о модернизации системы образования и переподготовки кадров, то успешная реализация Программы по форсированному индустриально-инновационному развитию будет способствовать обеспечению устойчивого и сбалансированного роста через ее диверсификацию и повышение конкурентоспособности в долгосрочном периоде. Форсированное развитие агропромышленного сектора и легкой промышленности на основе внедрения инноваций снизит зависимость экономики от импорта товаров потребительского спроса и расширит их экспортный потенциал с учетом рынка Таможенного Союза. Создание и внедрение наукоемких технологий и конкурентоспособной продукции

секторов «экономики будущего» позволит Казахстану создать основы постиндустриальной экономики. Активное проведение форсированной индустриально-инновационной политики повысит устойчивость отечественной экономики по отношению к кризисам. [4]

Развитие промышленности возможно лишь при реализации эффективных государственных реформ и программ в этой области. Именно роль государства представляется наиболее весомой в решении данной проблемы. Чтобы уйти от «нефтяной» зависимости и выстроить высокотехнологичную систему промышленности необходимо расширять международное сотрудничество с промышленно развитыми странами (США, Япония, КНР).

Список литературы:

- 1.Официальный сайт «ФИНМАРКЕТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finmarket.ru/>
- 2.Официальный сайт «Внутренняя политика: Кризис в экономике России 2014» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://voprosik.net/krizis-v-ekonomike-rossii-201/>
3. Официальный сайт «Вести. Экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vestifinance.ru
- 4.Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». // Казахстанская правда, 14 декабря 2012г.



УДК 331.5

Каирбекова М.
Магистрант 2 курса
Специальности «Экономика»
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Гамарник Г.Н.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ – БИРЖ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В данной статье рассматривается государственное регулирование рынка труда и занятости населения в Республике Казахстан.

В настоящее время рыночная экономика требует проведения структурных маневров и существенного перераспределения рабочей силы между отраслями регионов страны. Возникновение безработицы в

определенных масштабах обусловило необходимость государственного регулирования занятости с учетом современных требований. Здесь необходимо взаимодействие всех государственных рычагов и инструментов рыночного хозяйства, формирование социального партнерства между главными субъектами рынка труда, включающее поощрение государством работодателей, создающих новые рабочие места, стимулирование профессиональной и территориальной мобильности рабочей силы путем предоставления информации о вакансиях, адресов работодателей и служб занятости других регионов.

Государство с помощью инструментов макроэкономического регулирования призвано создать всем гражданам благоприятные условия в реализации своей способности к труду, содействовать профессиональной мобильности рабочей силы, формированию ее высокой конкурентоспособности, а также минимизировать социально-экономические издержки безработицы. Решение этих задач не может осуществляться изолированно, в отрыве от структурной и инвестиционной политики, социальных программ, политики доходов и др. Вместе с тем государственное регулирование в сфере занятости активно влияет на социально-экономические преобразования в стране, поскольку рост безработицы может стать одним из наиболее значимых факторов стагнации развития экономики и социальной нестабильности в обществе.

«Сущность управления раскрывается через его функции. Функции, в которых выражается сущность управления, обуславливаются содержанием и структурой производственного процесса».

Каждая функция управления осуществляется определенным субъектом управления. Государственное регулирование вопросов занятости населения имеет следующую структуру.

Основные направления государственного управления в сфере труда, социального обеспечения и занятости определяются Президентом Республики Казахстан, который утверждает государственные программы, единую систему финансирования и оплаты труда работников для всех органов, содержащихся за счет государственного бюджета республики.

Министерство труда и социальной защиты населения в Республике Казахстан является центральным органом государственного управления, которое осуществляет единую государственную политику и государственные программы в области труда и занятости населения, социальной защиты пенсионеров, инвалидов, семей с несовершеннолетними детьми, а также нуждающихся в государственной поддержке других групп нетрудоспособного населения.

Решения, принимаемые Министерством труда и социальной защиты населения, а также разъяснения по применению нормативных актов в области труда и социального обеспечения обязательны для субъектов всех форм собственности [1].

Вопросы занятости, безработицы, трудоустройства, выплат и пособий по безработице регулируются Государственной службой занятости.

В систему органов Государственной службы занятости входят:

Департамент занятости при Министерстве труда и социальной защиты Республики Казахстан;

Правление и Исполнительская дирекция Государственного фонда содействия занятости.

Департамент занятости состоит из:

- центрального аппарата;
- областных, городских центров занятости - бирж труда;
- центров профессиональной подготовки и профориентации незанятого населения;
- городских (районных в городе) и районных центров занятости — бирж труда.

На всех уровнях в составе Государственной службы занятости действуют инспекции, осуществляющие контроль за исполнением государственными органами, предприятиями, учреждениями и организациями, крестьянскими хозяйствами и другими работодателями законодательства о правах граждан на труд и занятость.

Органы Государственной службы занятости являются юридическими лицами, распорядителями находящихся в их оперативном управлении средств фонда занятости.

Государственный фонд содействия занятости как самостоятельная финансовая система создается для финансирования мероприятий по реализации политики занятости и обеспечения эффективной деятельности государственной службы занятости.

Основные направления расходования средств Государственного фонда содействия занятости на соответствующих уровнях определяются республиканскими и региональными программами занятости. Распоряжение средствами фонда осуществляется органами Государственной службы занятости.

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

В связи с реорганизацией Министерства труда и Министерства социальной защиты населения соответственно реорганизуются и органы управления на региональном уровне. Но, тем не менее, областные органы управления непосредственно возглавляют и руководят городскими и районными центрами управления, расположенными на территории области.

Управление по труду и занятости осуществляет руководство и координацию деятельности структурных подразделений:

- 1) отделов по труду и занятости и по охране труда;
- 2) службы миграции.

Отдел по труду и занятости в пределах своей компетенции осуществляет:

- 1) реализацию государственной политики в сфере оплаты труда, подготовку предложений о направлениях ее совершенствования, о конкретных величинах региональных, отраслевых и других коэффициентов;
- 2) реализацию государственной политики в области социальной защиты населения, обязательного и добровольного социального страхования;
- 3) участие в разработке программ социальной поддержки семей с детьми, трудящихся с семейными обязанностями и работающих женщин;
- 4) разработку региональных комплексных мер по улучшению положения семьи, женщин и детей;
- 5) проведение аналитической работы, оценку демографических процессов, уровня жизни населения, социальных последствий производственных распределительных отношений рыночной экономики; подготовку предложений по повышению уровня социальной поддержки населения в плане разработки адаптированной к рыночной экономике государственной системы поддержки семей с детьми, трудящихся с семейными обязанностями, работающих женщин, современных подходов к созданию и комплексному развитию системы государственного социального страхования в целом;
- 6) проведение единой государственной политики по улучшению условий труда работников;
- 7) участие в работе комиссий, образуемых в случаях массового высвобождения работников ликвидируемых предприятий, учреждений, организаций, независимо от форм собственности;
- 8) разработку проектов соглашений о социальном партнерстве в области социально-экономических и трудовых отношений;
- 9) государственный контроль за соблюдением работодателями, независимо от форм собственности, действующего законодательства о труде, нормативных правовых актов по вопросам труда;
- 10) координацию работ по изучению общественного мнения населения региона в сфере труда, его оплаты и охраны, занятости, социальной защиты.

За последние годы интенсивность миграционных процессов усилилась. Экономическая и политическая нестабильность соседних государств порождает проблему вынужденных переселенцев. С притоком мигрантов усиливается нагрузка, в частности, на социальную инфраструктуру государства, поскольку надо решать проблемы учета, регистрации, размещения и трудоустройства беженцев и вынужденных переселенцев. Сложная ситуация создается и в связи с большим оттоком квалифицированных специалистов за рубеж.

Служба миграции занимается:

- 1) осуществлением мер по проведению в жизнь миграционной политики, разработки предложений по проблемам миграции;

2) организацией работы и осуществлением контроля за приемом, обустройством и созданием надлежащих социально-бытовых условий переселенцам, соблюдением социальных гарантий;

3) выдачей заключений по вопросам привлечения в область иностранной рабочей силы.

Государственная служба занятости образуется и действует на районном, городском (районном в городе), областном и республиканском уровнях под руководством соответствующих органов местной администрации [2].

Основная нагрузка по решению проблем занятости на местах возлагается на областные центры занятости. Они непосредственно подчиняются Департаменту занятости Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан. В подчинении областного центра занятости - биржи труда - городские и районные центры занятости.

Функции областного центра занятости - биржи труда:

1) координация деятельности областной службы занятости по всем направлениям деятельности и оказание методической и практической помощи городским и районным центрам занятости;

2) проведение анализа социально-экономических изменений региона, соответствия профессионального состава обратившихся в службу занятости и безработных свободным рабочим местам, выявление причин дисбаланса и принятие оперативных мер по регулированию рынка труда;

3) организация проведения социологических исследований для краткосрочного и долгосрочного прогноза распределения различных категорий населения на рынке труда, выявление структурных изменений в экономике и выработка совместно с местными исполнительными органами основных направлений политики занятости и социальной защиты безработных области;

4) разработка областной программы занятости населения и представление ее на утверждение местным исполнительным органам;

5) анализ выполнения программы занятости населения и принятие мер, необходимых для предупреждения массовой и сокращения длительной безработицы;

6) организация работ по профессиональному обучению незанятого населения, определение потребности в учебных местах, выбор учебных программ, заключение хозрасчетных договоров с учебными заведениями и предприятиями для обучения на производстве;

7) организация создания оплачиваемых общественных работ в области;

8) прогнозно-аналитическая оценка кадровой ситуации на рынке труда (соответствия профессионального состава выпускников учебных заведений и обратившихся в службу занятости спросу на рынке труда);

9) организация территориального перераспределения трудовых ресурсов в рамках программы добровольного перемещения граждан и организация контроля за ввозом и вывозом иностранной рабочей силы;

10) создание областных автоматизированных справочно-информационных систем учета спроса и предложения рабочей силы на рынке труда.

На местном уровне действуют отделы социального обеспечения, в компетенцию которых входят:

1) организационное осуществление по назначению, выплате и доставке пенсий и пособий по социальному обеспечению;

2) организация социально-бытового обслуживания престарелых граждан, инвалидов, семей с несовершеннолетними детьми и других групп населения, нуждающихся в государственной поддержке, а также предоставление им установленных законодательством льгот, путевок на санаторно-курортное лечение и специальных средств передвижения;

3) материально-бытовое, медико-социальное и культурное обслуживание престарелых граждан и инвалидов, находящихся в учреждениях социального обеспечения, и другое.

Особое место в системе регулирования рынка труда занимают территориальные центры занятости населения, являющиеся одной из важных структур рыночного хозяйственного механизма. Они представляют собой специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы. Возрастает их роль, и усложняются функции. Они должны вести учет резервов рабочей силы на территориальном уровне, аккумулировать всю информацию о свободных рабочих местах и вакантных должностях, информировать жителей о потребностях государственных предприятий, других нанимателей в рабочих определенных профессий и специалистах, содействовать устройству их на подходящую работу. Эти центры призваны также организовывать профессиональную ориентацию и переобучение с учетом реального спроса и возможностей трудоустройства, выявлять размеры нехватки рабочих мест, выступать инициатором создания общественных работ в условиях необходимости, оказывать содействие в обеспечении работой слабо защищенных социальных групп трудоспособного населения, оказывать социальную поддержку при временной вынужденной незанятости, вести обмен информацией в условиях занятости в других регионах Республики.

Основными направлениями деятельности центров занятости являются:

- 1) Регистрация безработных;
- 2) Регистрация вакантных мест;
- 3) Трудоустройство безработных и других лиц, желающих получить работу;
- 4) Изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней;
- 5) Тестирование лиц, желающих получить работу;
- 6) Профессиональная ориентация и профессиональная переподготовка безработных;
- 7) Выплата пособий.

В современных условиях большинство граждан трудоустраиваются не через центры занятости, а обращаясь непосредственно в кадровые службы агентства.

Центры подготовки и переподготовки рабочей силы обеспечивают повышение ее конкурентоспособности, повышают шансы безработных влиться в состав занятого населения.

Это же ведомство разрабатывает и реализует общую государственную политику в области труда, развитие трудовых отношений на основе социального партнерства, предотвращение и разрешение трудовых конфликтов, охраны труда, подготовки и переподготовки кадров. Основным элементом инфраструктуры рынка труда является государственная служба занятости, включающая органы трех уровней управления: общегосударственного, регионального и местного. Наряду с ней развиваются негосударственные структуры занятости (биржа труда молодежи, центр занятости женщин, биржа труда для инвалидов и т.д.).

Органы Государственной службы занятости на республиканском и региональном уровнях работают в тесном взаимодействии с координационными советами содействия занятости, которые формируются из числа представителей профессиональных союзов, ассоциаций работодателей (советов директоров государственных предприятий и организаций, ассоциаций, союзов кооперативов, арендаторов, предпринимателей), органов государственного управления и Государственной службы занятости.

Все вышеизложенное дает четкое представление о системе и структуре государственного регулирования отношений занятости населения. Вышеназванные органы созданы для эффективной политики государства, касающихся вопросов благосостояния и обеспечения занятости населения.

В настоящее время рыночная экономика требует проведения структурных маневров и существенного перераспределения рабочей силы между отраслями регионов страны. Возникновение безработицы в определенных масштабах обусловило необходимость воссоздания центров занятости с учетом современных требований. Их функция не может ограничиваться регистрацией безработных и поисками для них рабочего места. Предстоит создать организованные, квалифицированные и информационные структуры центра занятости. Программа перехода к рынку и концепция социальной защищенности населения предусматривает такие меры, или создание специальных центров занятости, информационной системы учета вакантных рабочих мест, переподготовка и переобучения кадров, формирования единой системы специальной помощи незанятым трудоспособным гражданам и многое другое [3].

Во всех областях Казахстана остро стоит вопрос трудоустройства. При таких условиях все больше обостряется проблема профессиональной подготовки и профориентации высвобожденных работников и незанятого населения.

Чтобы решить эту проблему и реализовать право граждан на бесплатное профессиональное консультирование, подготовку, переобучение, получение соответствующей информации о видах занятости, профессиях, местах работы областные центры занятости должны оказывать интенсивную форму социальной защиты населения. Данный аспект рассматривается в программе занятости и является первым ключевым направлением.

Таким образом, мы видим, что в современных условиях рыночной экономики изменилась роль бирж труда. Теперь они должны кроме регистрации безработных и поиска для них работы активизировать свои действия в области переквалификации кадров и профессиональном обучении молодежи. На данный момент в республике остро стоит проблема занятости женщин и молодежи.

Центры занятости же могут помочь в решении этих проблем через создание курсов обучения новым профессиям, созданием сети казенных работ. Особой же сферой деятельности центров занятости является создание информационной сети свободных рабочих мест. Такая сеть позволит снизить проблемы занятости и поможет в переливе трудовых ресурсов из избыточных областей в области с низким количеством квалифицированных трудовых ресурсов.

Только активная деятельность центров занятости поможет правительству решить проблемы безработицы и структурного дисбаланса на рынке труда. Их деятельность является одним из важных инструментов формирования социально-экономической модели занятости в условиях переходной экономики.

Список литературы:

1 Труд и занятость населения Карагандинской области. Статистический сборник, Караганда 2013 г., 88 стр. Под редакцией Комутовой С.А. / Департамент статистики Карагандинской области.

2 Карагандинская область в 2012 г. Статистический сборник, Караганда 2013г. Под редакцией Искакова Е.С. / Департамент статистики Карагандинской области.

3 Промышленность Павлодарской области, 2012г./Департамент Павлодарской области.



УДК 331.231.2

Каирбекова М.У.

Специальность «Экономика»
Магистрант 2 курса

Научный руководитель
д.э.н., профессор Гамарник Г.Н
Казахский университет экономики,
финансов и международной торговли

ГРЕЙДИРОВАНИЕ КАК НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

Научная статья посвящена новой мотивационной системе. Тематика актуальна, так как численность фирм, внедряющих эту систему, увеличивается ежегодно, и все больше руководителей понимают эффективность данной системы. Особенно при постоянных рыночных изменениях, предприятиям нужно конкурентное преимущество, например, наглядную и понятную систему оплаты труда. В статье рассматривается суть грейдирования, методика внедрения, а также недостатки системы.

Ключевые слова: грейдирование, мотивация, оплата труда, система, заработная плата, производительность, эффективность.

На современном этапе развития рынка конкуренции человеческих ресурсов возникла необходимость введения новой эффективной мотивационной системы трудовой деятельности персонала. Так как постепенно приходит понимание такого факта, что не все проблемы организации можно решить посредством обучения сотрудников.

Наличие эффективной системы мотивации повышает производительность труда, уменьшает текучесть кадров и увеличивает вовлеченность в процесс работы сотрудников.

По мнению руководителя проектов, Energy Consulting/Business Services группы компаний Energy Consulting Анны Лаптевой все больше и больше компаний понимают, что грейдирование – не только дань моде, но и необходимый инструмент организационного планирования и управления затратами на персонал.

Суть грейдирования (от англ. grade — степень, класс) проста: все должности компании оцениваются по ряду критериев, таких, например, как уровень ответственности, требования к квалификации, влияние на финансовый результат и т.д., в зависимости от специфики бизнеса компании. На выходе создается система функционально-должностных уровней, где должности выстроены в иерархию в соответствии с их ценностью для бизнеса. К грейду привязывается «вилка» оплаты и объем социальных гарантий и льгот. Таким образом, оплата труда сотрудников становится не только прозрачной и справедливой, но, что очень важно, и управляемой.

Система грейдов пришла к нам из США, где в начале 60-х прошлого века Эдуард Н. Хэй разработал методику оценки должностей разного профессионального профиля исходя из универсальных критериев. С тех пор

система грейдов успешно зарекомендовала себя на Западе и сегодня считается лучшей основой для прозрачной и управляемой системы оплаты труда.

Прототипом грейдирования можно считать советскую систему присвоения профессиям разрядов в соответствии с квалификацией исполнителя и характером работ. Она существует и на данный момент и применяется не только для государственных служащих, но и в коммерческих организациях — конечно, в сильно модифицированном виде. Поэтому можно сказать, что система грейдов пришла на смену тарифной сетке советских времен, которая оказалась слишком неповоротливой и устаревшей для бурно развивающихся и быстро меняющихся коммерческих предприятий. Основными узкими местами советской тарифной сетки были непрозрачная внутренняя логика, жесткость иерархической структуры. Нередко при использовании тарифной сетки приходилось формально называть должность, например, «инженер такой-то категории», только для того, чтобы установить соответствующий оклад. Эту проблему решает система грейдов. Она позволяет гибко выстраивать схему должностных уровней, учитывая не только квалификацию и стаж, но и другие, не менее значимые факторы, такие как уровень управленческой и финансовой ответственности, сложность принимаемых решений и другие. Таким образом, в системе грейдов каждая должность находит свое место в «табели о рангах» и получает соответствующую оценку в виде «вилки» оклада. Эксперт высокой квалификации, «закрывающий» ответственный участок бизнес-процесса, может иметь более высокий грейд, чем руководитель отдела в непрофильном направлении деятельности компании. Это обеспечивает сотрудникам не только управленческую, но и профессиональную карьеру, что, безусловно, важно для тех, кто работает в крупном и среднем бизнесе.

И так весь этот процесс выглядит довольно просто. Если же подходить к делу более детально, то последовательность действий можно уместить в семь шагов:

1. Выбор экспертов и выработка компенсационных факторов;
2. Расстановка приоритетности факторов;
3. Создание измерительных шкал;
4. Оценка должности по факторам в баллах;
5. Формирование грейдов;
6. Определение разницы в оплате по грейду;
7. Оценка эффективности разработанной системы.

Для HR-специалиста, на которого будет возложена обязанность подготовки и внедрения процедуры грейдирования из каждого пункта проистекает необходимость тщательного анализа всех своих шагов. При внедрении данной системы можно выявить и слабые стороны. Грейдирование — достаточно громоздкая и трудоемкая процедура, к тому же требует привлечения внешних консультантов. Внешний будет более беспристрастным, наверняка обладает солидным опытом, но дорого и не

совсем ясно, где и как его искать. Грейдирование, проведенное собственными силами, зачастую грешит субъективизмом: оцениваются не столько должности, сколько занимающие их люди, и составление матрицы грейдов превращается в позиционные «шахматы», когда каждый руководитель пытается «выбить» себе и своему подразделению более высокие грейды.

Для чего компании вводят у себя грейдинг должностей? Это делается чтобы:

- установить объективную ценность каждого сотрудника для компании
- повысить прозрачность карьерных перспектив для сотрудников
- увеличить эффективность использования фонда оплаты труда от 10 до 50%
- качественно оценить нынешний персонал
- привлечь внимание потенциальных кандидатов на рынке труда

Грейдирование позволяет систематизировать всех должности в компании, установить верхние и нижние границы оплаты труда для каждого уровня (грейда) и создать инструмент для начисления зарплаты в помощь эйчару. После проведения грейдирования каждый сотрудник может увидеть связь между своей работой и доходами компании.

После определения целей начинается поиск критериев, по которым будут оцениваться должности. Это важный этап: каждая из должностей набирает определенное число баллов и превращается в определенный грейд: по должностям или работникам. Когда оцениваются и ранжируются, т.е. распределяются по «грейдам» должности, независимо от того, какой именно работник занимает должность. Грейд должности зависит от ценности и важности данной должности для компании. Выделяют несколько основных критериев оценки должности:

- требуемый уровень квалификации
- сложность выполняемой работы
- степень ответственности должности
- степень самостоятельности
- влияние на стратегические цели и бизнес-результат компании
- аналитическая и коммуникативная нагрузка, условия работы и др.

Такой грейдинг применяется в компаниях с фиксированными и, желательно, четко прописанными функциями должностей, где разные работники могут занимать аналогичные должности и выполнять аналогичные функции. Обычно это средние и крупные производственные, торговые, сбытовые и другие компании.

Грейдинг работников применяется в компаниях, где выполняемые работниками функции и задачи зависят в большей степени не от должности, а от квалификации и способностей самого работника. Обычно это консалтинговые компании, или другие небольшие по численности компании, в которых предъявляются высокие требования к уровню образования и квалификации работников, их творческим способностям. Работники оцениваются и распределяются по грейдам персонально. В данном случае в

совокупности учитывается и ценность выполняемой работы, и ценность самого работника, которая зависит от уровня его квалификации, опыта, мастерства и уровня развития его профессиональных компетенций. И при таком виде грейдинга есть свои критерии оценки работника:

- степень ответственности
- влияние на бизнес-результат
- квалификация
- результативность

Балльная оценка должностей позволяет выявить в каждом подразделении и в компании в целом:

- «мозг» и «скелет» - ключевых, незаменимых работников;
- «мышцы» - наиболее эффективных работников;
- «жир» - тех, кого можно безболезненно заменить;
- «шлаки, планктон» - кадровый балласт, от которого необходимо освободиться.

На мой взгляд, для успешности и процветания бизнеса в компании должна быть выстроена система оплаты труда и вознаграждения, с одной стороны, мотивирующая на результат, с другой, соответствующая корпоративной культуре и основанная на значимых человеческих ценностях: уважении и признании, гордости за свою организацию, аутентичности руководителя и т.д. Если человек недоволен отношением к нему, признанием его вклада, если он страдает, задумываясь о смысле своей работы на предприятии, значит, он отдает больше, чем получает, и свою неудовлетворенность стремится компенсировать материально — увеличением зарплаты (а кто-то и воровством). Если же такой возможности нет, то через некоторое время человек уходит из компании. И чем профессиональнее сотрудник, тем более значимы для него перечисленные ценности.

Таким образом, при данной системе оплаты труда важно выстроить корпоративную культуру, в которой работники будут разделять ценности организации. Также необходима четкая прозрачная система оценки по понятным всему персоналу критериям. И если уж увольнять, то не 10% каждый год, а только тех, кто явно не соответствует установленным требованиям.

Система имеет и еще один недостаток. При нестабильности экономики такая схема, в которой зарплаты соответствуют грейдам, становится догмой, мешающей проводить изменения. Рассмотрим на примере.

«Если повысился рыночный уровень зарплаты для той или иной должности, то предприятие вынуждено среагировать и тоже увеличить ее размер на данной позиции, чтобы привлекать и удерживать специалистов, которые стали дефицитными. Но такая ситуация войдет в противоречие с условиями системы грейдирования: вклад и ценность должности для компании не изменились, а зарплата повысилась. Таким образом, нарушаются провозглашенные правила формирования зарплат, теряется прозрачность

системы, и возникает вопрос: а для чего было потрачено столько сил и средств при проведении балльно-факторной оценки?»

Грейдирование хорошо подходит для средней или крупной производственной компании. Применение грейдинга в кадровом или PR-агентстве не имеет смысла, так как очень трудно установить четкие критерии для тех компетенций, которые требуются, например, для менеджера проекта. Здесь значение будут иметь личностные характеристики менеджера, именно от них будет зависеть успех дела. HR менеджеру будет не сложно привыкнуть к новой системе, особенно, если он принимал непосредственное участие в разработке грейдов. Грейдирование дает эйчарам такой необходимый в работе инструмент, как четкие и соответствующие реальности должностные инструкции. Главное – грейдирование помогает HR-менеджерам планировать обучение и развитие сотрудников и их карьеры».

Благодаря грейдированию у фирмы появляется возможность внести изменения в систему оклада - введение единой унифицированной системы окладов для всех подразделений и филиалов — наглядную и понятную. Выстраивается прозрачная система профессионального и карьерного роста, что способствует удержанию в компании ценных специалистов. Рост зарплаты у сотрудника связывается с присвоением категории по результатам оценки, повышается мотивация к постоянному совершенствованию и развитию. Что касается реакции на изменения, происходящие на рынке труда, она может заключаться во введении кратковременных (на один год) рыночных надбавок, при этом размер грейда и категория сотрудника не меняются, не возникает противоречия с установленными принципами определения вклада должности в деятельность компании.

Однако следует помнить, что разработка и внедрение новой системы требует высокого профессионализма и большой ответственности сотрудников службы персонала.

Список литературы:

1. Н.Ю. Байер, Л.В. Свиридова «Грейдирование как современный метод мотивации персонала»
2. Грейдирование как инструмент мотивации персонала (Лаптева А.) ("Финансовая газета. Региональный выпуск", 2008, п 33)
3. Герчиков В.И. Мотивация персонала. М.: БПТ, 2010. 95 с.
4. Кибанов А.Я., Баткаева И.А, Митрофанова Е.А., Ловчева М.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. М.: ИНФРА-М, 2010. 524 с.
5. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. М.: Эксмо, 2010. 103 с.
6. Фролов И.Т. Философский словарь. М.: Республика 2001. 719 с.
7. Минасян С. С. Мотивация персонала. Научный журнал Молодой ученый. 2014. №1 401-403 с.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СЕКТОРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ

В данной статье рассматриваются системы государственного управления инвестиционной деятельностью национального холдинга и разработке практических рекомендаций для формирования моделей государственного управления инвестиционной деятельностью национальных холдингов.

Сегодня национальные холдинги и компании выступают непосредственными кураторами и исполнителями по инвестиционным проектам Карты индустриализации: из 101 проекта республиканского уровня, вошедшего в карту, 29 закреплены за нацхолдингами. В их числе такие крупные и социально значимые проекты, как строительство Балхашской ТЭС, Мойнакской ГЭС, ж/д ветки Жетыген – Хоргос, реконструкция Атырауского НПЗ и многие другие. Аналогична роль холдинга «Зерде», стратегической задачей которого является развитие системы «электронного правительства».

Таким образом, значительная роль национальных холдингов и компаний в реализации стратегических документов государства требует качественного планирования их работы в полной взаимоувязке с работой государственных органов по стратегическим приоритетам. Поэтому стратегии развития национальных холдингов и компаний разрабатываются сроком на пять и десять лет, и должны в полной мере соответствовать основным стратегиям.

Анализ и развитие в области ИКТ (далее – Информационные-коммуникационные технологии) АО «Холдинга «Зерде» в рамках своей компетенции на регулярной основе проводит мониторинг статистических показателей информационного развития Республики Казахстан на основе данных, публикуемых на официальном сайте Комитета по статистике Министерства национальной экономики, а также международных организаций.

С использованием цифровых платформ (таких как eBay, Amazon, Facebook, Alibaba) малый бизнес во всем мире превращается в «микротранснациональные компании». 86% стартапов имеют те или иные деловые отношения вне страны резиденства, т.е. открывают для себя новые рынки. В

мире наступил момент, когда сфера IT уже не рассматривается как отрасль экономики, а больше как вторая экономика, т.к. абсолютно все отрасли так или иначе зависят и развиваются благодаря IT.

В большинстве стран, независимо от модели инновационного развития, преимущественно государство выступает инициатором и катализатором развития инноваций, и Казахстан не исключение в данной тенденции.

Помимо универсального характера воздействия на все сферы человеческой деятельности, инфокоммуникации отличаются высокой стратегической значимостью. От степени развития отрасли зависит уровень обороноспособности государства, его место и роль в мировом пространстве и, наконец, конкурентоспособность национальной экономики. По этим причинам, "электронное правительство", как базовая и самая зрелая платформа ИКТ комплекса, развивалась «под крылом» государства. В Казахстане государство сыграло решающую роль в становлении и стремительном развитии рассматриваемого комплекса, определяя ее как одну из приоритетных направлений государственной политики.

Целью проекта Государственной программы «Цифровой Казахстан» (далее – Программа) является повышение качества жизни населения и конкурентоспособности экономики Казахстана посредством прогрессивного развития цифровой экосистемы.

Программа направлена на развитие следующих сфер:

1. Цифровой Шелковый путь – создание высокотехнологичной цифровой инфраструктуры путем проведения в сельских населенных пунктах широкополосного доступа в интернет; развития телекоммуникационного хаба; обеспечения информационной безопасности; строительства центров обработки данных и т.д.

2. Креативное общество – развитие человеческого капитала путем повышения цифровой грамотности населения, повышения квалификации специалистов в области информационно-коммуникационных технологий (далее -ИКТ), развитие креативного мышления и т.д.

3. Цифровые преобразования в отраслях экономики – развитие цифровой индустрии путем автоматизации транспортно-логистической системы страны; внедрения цифровых технологий в сфере сельского хозяйства, промышленности; развития электронной торговли; улучшения систем учета минеральных ресурсов; обеспечения сохранности и доступности геологической цифровой информации; реализации технологий для создания умных городов; и т.д.

4. Проактивное государство – формирование цифрового правительства путем дальнейшего развития электронного и мобильного правительства; увеличения государственных услуг, предоставляемых в электронной форме; формирования открытого правительства; развития национальной инфраструктуры пространственных данных и т.д.

Целевыми индикаторами к 2020 году, которые мы достигнем, являются:

- Увеличение доли пользователей Интернет до 78%;

- Охват эфирным телевидением населения Казахстана 95%;
- Повышение цифровой грамотности населения до 80%;
- Рост доли сектора информационно-коммуникационных технологий в ВВП страны до 4,7%;
- Рост производительности труда в этой сфере на 34%;
- Уровень удовлетворённости населения качеством самостоятельно полученных услуг в электронной форме не менее 83%.

Цифровой Шелковый путь. Залогом своевременного и успешного перехода страны на цифровую экономику, является создание безопасной, надежной и конкурентоспособной информационно-коммуникационной инфраструктуры (далее – ИК инфраструктура), отвечающей неуклонно растущим потребностям рынка. Равный доступ к повсеместным, высокоскоростным телекоммуникационным сетям закладывает основу для реализации задач, предусмотренных настоящей Программой.

Особое внимание в Программе уделяется обеспечению широкополосным доступом в интернет населения страны. Поэтому важным элементом формирования национальных усилий в области цифровой трансформации является широкополосный доступ к Интернет (далее - ШПД) и сотовые сети передачи данных четвертого поколения 4G/LTE.

Между тем, основными зонами отставания в развитии ШПД остаются сельские населенные пункты (далее – СНП). Если плотность городских пользователей Интернет по итогам 2015 года составила – 81,3%, то в СНП этот показатель был равен 70,9%. В связи с этим в целях снижения цифрового неравенства между городом и селом, в 2017-2020 гг. планируется реализация проекта по схеме государственно-частного партнерства «Обеспечение сельских населенных пунктов Республики Казахстан широкополосным доступом в Интернет».

В результате реализации указанного проекта будет создана инфраструктура связи нового поколения, обеспечивающая высокоскоростным подключением к интернету социально-важных объектов, таких как школы, больницы, отделения почты, различные государственные организации и бюджетные учреждения.

С 2012 года реализуется проект «Внедрение и развитие цифрового эфирного телерадиовещания в Республике Казахстан». На сегодняшний день внедрено 336 радиотелевизионных станций, которые обеспечивают 77% охвата населения страны цифровым наземным телевидением. В результате организовано вещание до 30 телеканалов в городах Астана, Алматы, областных центрах, и до 15 телеканалов в городах и населенных пунктах ниже областного центра. В рамках программы планируется установка дополнительных 227 радиотелевизионных станций, которые к 2020 году будут обеспечивать 95% населения страны цифровым наземным телевидением.

Одной из целей развития новой стратегии, направленной на цифровизацию страны, является повышение транзитного потенциала.

Программой предусмотрено развитие многостороннего партнерства с операторами связи соседних государств, с созданием современной, более производительной и масштабируемой транспортной инфраструктуры, способной обеспечить телекоммуникационный трафик по направлению Европа - Азия до 200 Гбит/с к 2020 году.

Глобальные информационные процессы с использованием ИК инфраструктуры порождают как новые возможности, так и новые угрозы в развитии общества. Вслед за обеспечением повсеместной доступности глобальной сети Интернет, наблюдается рост инцидентов информационной безопасности. Еще одной угрозой информационной безопасности для систем государственного управления и социальной стабильности в стране является - потеря данных национальных и государственных информационных систем в результате выхода из строя либо временной неисправности имеющихся центров обработки данных (далее - ЦОД).

Усиление мер информационной безопасности в рамках Программы будет осуществляться за счет совершенствования и дальнейшего оснащения испытательных и исследовательских лабораторий Государственной технической службы, создания системы аккредитации органов, подтверждающих соответствие требованиям стандартов по информационной безопасности.

Для исключения потери данных государственных информационных систем в результате выхода из строя, либо временной неисправности серверного центра государственных органов, Программой предусматривается создание высоконадежного и легко масштабируемого ЦОД государственных органов в соответствии с требованиями международных стандартов и информационной безопасности.

Развитие креативного общества

Данное направление включает две задачи с основными мероприятиями:

1) *Повышение цифровой грамотности населения предусматривает:*

- Определение категории населения для обучения базовым и практическим цифровым навыкам;
- Разработка программ обучения в соответствии с определенной категорией населения;
- Проведение обучения населения базовым и практическим навыкам использования цифровых ИКТ.

2) *Подготовка ИКТ специалистов для отраслей экономики предусматривает:*

- Актуализация образовательных программ в области ИКТ в соответствии с запросом производства и профессиональных стандартов;
- Открытие IT кафедр на производстве;
- Привлечение производственных ИКТ специалистов в учебный образовательный процесс путем проведения практических и лабораторных занятий на базе вузов и/или предприятий. Цифровые преобразования в отраслях экономики.

По данному направлению будут реализованы проекты по следующим направлениям:

- Применение цифровых технологий в сельском хозяйстве;
- Применение цифровых технологий в горнодобывающей промышленности;
- Применение цифровых технологий в транспорте и логистике;
- Электронная торговля;
- Финансовые технологии;
- Применение цифровых технологий в здравоохранении;
- Развитие цифрового бизнеса;
- Реализация «Smart городов».

Автоматизация прослеживаемости животноводческой продукции. Основные функции проекта:

- учет объектов;
- идентификация животных;
- отслеживание перемещений животных/животноводческой продукции;
- контроль заболеваний;
- система реакции на заболевания.

Система позволяет правительству и агентам индустрии быстро и эффективно реагировать на сложности заболеваний при их возникновении. Контроль будет обеспечиваться по всей пищевой цепи:

- рождение животного;
- лечение или профилактика и применяемые лекарственные средства;
- убой, переработка, транспортировка и хранение;
- контроль качества и безопасность готовой продукции.

Предполагается 100% учет крупнорогатого скота, овец, лошадей и свиней в системе прослеживаемости животноводческой продукции

Интеллектуальная транспортная система

Система будет создаваться путем:

- автоматизации сбора и обработки данных о перевозках;
- формирования единой базы данных учета и мониторинга транспортных потоков;
- автоматизации транспортного контроля.

Планируется увеличение доли маршрутов (рейсов, направлений), продажа билетов, которые осуществляются в электронном формате в 2017 году - 40 %, в 2020 году - 90%. Повышение числа пользователей пассажирскими перевозками от текущего на 20%.

IoT сети на предприятиях.

Индустриальный интернет (индустриальный интернет вещей, промышленный интернет, Industrial Internet of Things) – концепция построения инфокоммуникационных инфраструктур. К сети Интернет будут подключены любые не бытовые устройства, оборудования, датчиков,

сенсоров. Все элементы взаимодействуют между собой. Это приводит к формированию новых бизнес-моделей при создании товаров и услуг, а также их доставке потребителям.

По прогнозам специалистов General Electric, промышленный интернет уже сегодня может найти применение в секторах экономики, в сумме создающих 32,3 триллиона долларов мирового ВВП. К 2025 году эта цифра составит 82 триллиона. Повсеместное внедрение промышленного интернета сможет дать прирост мирового ВВП на 10 — 15 триллионов долларов через 20 лет.

Реализация «умных» городов. Проект реализуется в соответствии с характеристиками, факторами и индикаторами европейской модели «Smart City». Ориентирован на:

- внедрение новых технологий;
- модернизацию инфраструктуры;
- обеспечение современной платформы высокотехнологичных городских услуг. Планируемые результаты при запуске проектов:
 - до 34% сокращение затрат электроэнергии на уличное освещение и до 25%
 - сокращение энергопотребления зданий;
 - качество воды, соответствующее международным стандартам Всемирной Организации Здравоохранения;
 - сокращение потерь по ключевым видам ресурсов: электроэнергии – до 9%, теплу
 - до 7%, воде – до 5,9%, газу - до 9%;
 - уменьшение выбросов CO₂ до 25%;
 - сокращение правонарушений на дорогах до 70%.

Переход на проактивное государство За двенадцать лет сформирована инфраструктура «электронного правительства». Созданы его базовые компоненты, благодаря которым оказываются государственные услуги в электронной форме на веб-портале «электронного правительства» и в ЦОНах.

Путем актуализации баз данных, интеграции информационных систем и оптимизации бизнес процессов государственных органов, будут реализованы:

Первое. Архитектура госорганов и сервисная модель информатизации. То есть, будут выявлены дублирующие функции, снизятся затраты на содержание ИТ-инфраструктуры госорганов, а также создадутся условия для развития бизнеса.

Второе. Предоставление композитных услуг с минимальным вовлечением гражданина (например, при рождении ребенка, такие услуги как, открытие медицинской карты, назначение пособия, постановка в очереди на детский сад и школы будут предоставляться автоматически).

В рамках направления по Переходу на проактивное государство предусмотрена реализация проекта: Анализ и применение блокчейн

технологии в Казахстане. Эта технология обеспечивает:

- информационную безопасность;
- эффективность деятельности;
- облегчение инфраструктуры;
- подлинность предоставляемых услуг государством путем невозможности изменения или добавления данных за прошедшие периоды.

В Великобритании, Эстонии, Грузии, Украине, Гане, ОАЭ, Греции и в других странах внедряются пилотные проекты в государственном управлении с применением блокчейн технологии. Инвестиции в стартап проекты по блокчейн достигли 300 млн.долл. США, из них только банками в 2015 году было инвестировано порядка 80 млн.долл. США. По прогнозам экспертов Goldman Sachs Investment Research внедрение технологии блокчейн позволит ежегодно сэкономить до 6 млрд.долл. США по всему миру. Поэтому в рамках реализации Программы планируется проведение анализа и пилотного внедрения платформы блокчейн.

С точки зрения государственного и квазигосударственного секторов также появляется ряд преимуществ, таких как развитие социально-экономической жизни страны, рост производительности труда, улучшение макроэкономических показателей, таких как ВВП, улучшение позиции Республики Казахстан в международных рейтингах, сокращение отставания в сфере цифровых технологий от ведущих стран, обеспечение занятости населения и повышение в целом конкурентоспособности страны. Таким образом, данная Программа затрагивает все слои населения и способствует их активному вовлечению во все сферы жизни страны.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК // www.stat.gov.kz
2. Официальный сайт Министерства информации и коммуникации РК // www.mic.gov.kz
3. Официальный сайт Национального банка РК // www.nationalbank.kz
4. Официальный сайт Ассоциации Казахстанского интернет бизнеса // www.akib.kz
5. Официальный сайт Организации объединенных наций // www.un.org
6. Официальный сайт Всемирного экономического форума // www.weforum.org
7. Официальный сайт Международного союза электросвязи // www.itu.int



УДК 336.77.067.22

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация

Проектное финансирование — это инновационная технология финансирования, которая была использована при реализации многих выдающихся проектов, включая Евродиснейленд и Евротуннель. Все чаще, проектное финансирование становится предпочтительной альтернативой традиционным методам финансирования инфраструктурных и других крупномасштабных проектов по всему миру. В статье приведен анализ ключевых особенностей проектного финансирования.

Ключевые слова: проектное финансирование, инвестиционные проекты, финансовые структуры, заемный капитал, анализ денежных потоков, инвесторы.

Проектное финансирование (project finance), как классическое инвестиционное кредитование является элементом заемного финансирования, осуществляемого в денежной форме. В отечественной теории и практике проектное финансирование находится на стадии становления, поэтому большое значение приобретает зарубежный опыт и выделение сущностных характеристик значения данного понятия.

Существуют различные взгляды на определение и сущность проектного финансирования.

Как было подчеркнуто Хоффманом [1] из-за неоднозначности понимания термина, проектное финансирование часто трактуют неверно. Например, он утверждает, что иногда термин используется для объяснения увеличения затрат на проект, или для определения ситуации дефолта, который может быть устранен только путем экстремального финансирования. Если рассматривать эволюцию определения проектного финансирования, то можно выделить отличительные черты этой формы финансирования инвестиционных проектов. Основной общей чертой определения этого термина, заключающейся в его основной идее, является то, что в сделке проектного финансирования кредиторы в основном полагаются на денежные потоки, генерируемые самим проектом, но не на кредитной поддержке спонсоров [2].

Проектное финансирование иногда называют «внебалансовым финансированием», т. к. данный метод финансирования никак не отражается

на балансе спонсора. Тем не менее, необходимо отметить, что термин не означает, что природа привлеченного дога основывается на условии без права регресса по отношению к имуществу инвестора. Хоффман определяет проектное финансирование как без права регресса или с правом ограниченного регресса структуру финансирования, в которой долг, собственный капитал и кредитные средства объединены для строительства, эксплуатации или финансирования конкретного проекта в капиталоемкой отрасли, в который кредиторы руководствуются данными о прогнозируемых денежных потоках проекта, а не общими активами спонсора и полагаются на активы проекта, в том числе на какие-либо контракты приносящие доход и прочие денежные потоки, генерируемые проектом, в качестве обеспечения долга [3]. В этом определении, как и во многих других предложенных зарубежными исследователями, акцент сделан на сущность ресурсов проекта, например, по мнению Б. Эсти проектное финансирование — это способ мобилизации различных источников финансирования и комплексного использования различных инструментов и оптимального распределения рисков. П. Невитт определяет понятие проектного финансирования как финансирование отдельной хозяйственной единицы, при котором кредитор готов на начальном этапе рассматривать финансовые потоки и доходы этой хозяйственной единицы как источник погашения займа, а активы этой единицы — как дополнительное обеспечение по займу.

В статье журнала *Harvard Business Review*, Л. Вайнант определяет проектное финансирование как «финансирование крупных независимых капитальных инвестиций, спонсируемых компанией отдельно от своих активов и обязательств» [5].

Всемирный банк определяет проектное финансирование как “Использование финансирования без права регресса или с ограниченным правом регресса [6, 94].”

Все вышеперечисленные определения обеспечивают полную и точную трактовку понятия проектного финансирования с экономической точки зрения. Тем не менее, предложенные объяснения упускают одну важную особенность. Ключевой особенностью проектного финансирования является создание специальной проектной компании (SPV или SPE) для реализации конкретного проекта. SPV или SPE (от англ. *special purpose vehicle*) — компания специального назначения, или «проектная компания», созданная для реализации определённого проекта или для определённой цели. SPV позволяет эффективно управлять отдельными бизнес-процессами, финансовыми потоками. SPV привлекает ресурсы, осуществляет реализацию проекта и несет обязательства перед инвесторами и кредиторами, рассчитываясь средствами денежного потока, генерируемого самим проектом. Исходя из этого, необходимо вернуться к определению Эсти, который охарактеризовал проектное финансирование как «создание юридически независимой проектной компании, финансируемой за счет одной

или более спонсирующих фирм и без права регресса долга для целей инвестирования капитала» [7, 37-60].

Для того чтобы дать наиболее полное определение проектного финансирования необходимо рассмотреть основные характеристики, участников и важнейшие особенности проектного финансирования.

Как было существенно обобщено С. Гатти и соавторами «SPV разрабатывает и управляет проектом посредством средоточия контрактов» [8, 135-158] с привлечением множества ключевых контрагентов (подрядчики, покупатели, поставщики, операторы и т. д. Б. Эсти в свою очередь отмечает, что в типичной схеме проектного финансирования участвуют в среднем 15 лиц, связанных с SPV, по крайней мере, 40 различными соглашениями.

Несмотря на всю сложность, присущую схемам проектного финансирования, некоторые исследователи утверждают, что каждую схему проектного финансирования можно представить в виде единой базовой конструкции. Одним из сторонников этой идеи является Т. Пайл. Он назвал прототип структуры схемы проектного финансирования «ангел проектного финансирования» (project finance angel).

Хоффман в своей работе «The Law and Business of International Project Finance» дал следующие характеристики участников проектного финансирования:

- Спонсор проекта — это юридическое лицо, или группа лиц, заинтересованных в развитии проекта и получении выгоды, экономической или нет, от общей реализации, строительства и эксплуатации проекта.
- Проектная компания — это компания специального назначения, которая будет владеть, разрабатывать, реализовывать строительство, эксплуатацию и обслуживание проекта.
- Заёмщик — чаще всего совпадает с проектной компанией. Тем не менее, в некоторых сделках, используется другой заемщик или несколько заемщиков.
- Коммерческая кредитор — в том числе банки, страховые компании, кредитные корпорации и другие кредиторы, предоставляющие долговое финансирование проекту. Эти учреждения могут быть основаны в принимающей стране или в другой стране.
- Держатели облигаций — которые покупают долг проекта в виде облигаций.
- Международные (многосторонние) агентства — Всемирный банк, Международная финансовая Корпорация, региональные банки развития и другие международные учреждения, которые обеспечивают значительную кредитную поддержку проектов.
- Двусторонние учреждения — в отличие от многосторонних учреждений, двусторонние учреждения предназначены для содействия развитию торговли и других интересов страны-организатора. Они, как правило, государственные и действуют в политических целях.

- Рейтинговые агентства — когда проекты финансируются за счет доступа к рынкам государственного долга, рейтинговые агентства дают консультации, чтобы обеспечить кредитные рейтинги, лежащие в основе задолженности.

- Поставщик — поставщик предоставляет сырье, топливо или другие вклады в проект.

- Конечный покупатель — это покупатель всех или некоторых из продуктов или услуг, произведенных на проекте.

- Подрядчик — является лицом, ответственным за строительство проекта. Он несет главную ответственность за сдерживание расходов на периоде строительства.

- Финансовый консультант — необходим спонсору проекта, чтобы обеспечить финансовые консультации (например, подготовить информационный меморандум, консультации по принимающей страны, валютные проблемы, структурирование сделки, а также возможные источники долга и т. д.).

- Технические консультанты — технические эксперты, такие как консультанты по топливу, страховые консультанты, инженеры и экологические консультанты, необходимы для консультирования спонсоров проекта и кредиторам по техническим вопросам, о которых спонсоры и кредиторы имеют ограниченные знания.

- Юристы по проектному финансированию — представляют интересы клиентов путем объединения опыта с финансированием с полным и ограниченным регрессом, опыта работы с основной промышленностью, и знания проектных контрактов, долговых и долевого документов и международных контрактов.

- Местные юристы — адвокаты в принимающей стране проекта, как правило, нужен всем участникам. Эти юристы оказывают помощь по решению местных юридических и политических вопросов, которые часто координируются с юристами по проектному финансированию.

- Правительство принимающей страны — это правительство страны, в которой находится проект. Таким образом, правительство принимающей страны, как правило, участвует в качестве эмитента разрешений, лицензий, разрешения, и концессии. Оно может также предоставлять валютные прогнозы и налоговые льготы.

- Страховщики — страховые компании, позволяющие снизить риски, присущие схемам проектного финансирования, посредством страхования от форс-мажорных обстоятельств или неблагоприятной политической ситуации.

Стороны, участвующие в проекте и обеспечивающие кредитование, в большей степени полагаются именно на будущие денежные потоки, на успешную реализацию самого проекта, поэтому они являются и кредиторами, и участниками проекта одновременно.

Отсюда, участники проекта заранее зависят от возможностей реализации проекта и от степени его чувствительности к различным факторам.

Одним из преимуществ проектного финансирования является рационализация и распределение рисков на всех стадиях реализации проекта, что во многом определяет его успех. Например, при проектном финансировании контракты на поставку оборудования предусматривают серьезные штрафные санкции за несвоевременное выполнение обязательств, недостижение плановых показателей, проектных мощностей и пр. Риски раскладываются даже на покупателей готовой продукции. Например, классическое проектное финансирование предусматривает закрытие такого важного риска, как рыночный (маркетинговый) риск. Обычно это обеспечивается заключением контрактов *take or pay*, когда покупатель принимает на себя обязательства по покупке и оплате определенной доли продукции по фиксированной цене, — сразу формируется выручка, доходная часть проекта.

Из определений проектного финансирования ясно, что такая методика финансирования проектов имеет определенные специфические характеристики.

Во-первых, как было сказано выше, обеспечением возврата заемных средств, привлекаемых SPV, является денежный поток, генерируемый проектом, отсюда — особенность проектного финансирования состоит в отсутствии активов для обеспечения заемных средств на начальной инвестиционной стадии проекта. Именно эта особенность проектного финансирования делает его наиболее рискованной формой финансирования проектов. Поэтому ещё одной важной характеристикой является персонифицированность учета рисков, распределение их между участниками проекта и организация риск-менеджмента на протяжении его реализации.

Во-вторых, сумма долга в сделках проектного финансирования, как правило, больше чем в корпоративном кредитовании. В среднем размер кредита в сделках проектного финансирования был выше корпоративного кредитования на 20 млн. долл. США.

В-третьих, компании проектного финансирования отличаются высокой долей заёмных средств по сравнению с компаниями, использующими корпоративные финансы. Это означает, что доля долга намного выше, чем собственный капитал (*debt-to-equity-ratio*). Б. Эсти, например, обозначил значение 33,1 % для корпоративного финансирования против 70 % для проектных компаний.

В-четвертых, сроки погашения сделок проектного финансирования длиннее корпоративного кредитования.

В-пятых, проектное финансирование является сложной и запутанной схемой с точки зрения договорных отношений. Все компании имеют дело с множеством участников сделки: правительством, подрядчиками, кредиторами, поставщиками, покупателями и т. д., тем не менее, разница

заключается в определении важности договорных и финансовых взаимоотношений между указанными лицами. В проектном финансировании, договор является королем [9].

Среди множества договоров необходимо выделить концессионные соглашения, проектирования, ЕРС-контракт с подрядчиком (engineering-procurement-construction), известный под названием «сквозной контракт» (он определяет порядок выполнения работ под рядчиком по фиксированной цене и с фиксированной датой окончания [10, 75-87]), контракт на эксплуатацию и техническое обслуживание (O&M), Off-taking контракты (контракт на однократное предоставление услуг, контракт на однократную поставку продукции) и др.

Основная цель такой инициативы — выделение рисков на контрагентов готовых работать с ними.

При проектном финансировании, как правило, риски распределяются среди его участников, поэтому на различных этапах осуществления инвестиционного проекта меры по нивелированию могут осуществлять различные субъекты [15, 121].

Также, проектное финансирование имеет дело с относительно известными технологиями, поэтому реализация таких проектов более предсказуема, чем реализация инновационных проектов. Однако и здесь возможны риски, которые имеют специфический характер, обусловленный задачами реализации проектов (задержка ввода объекта в эксплуатацию, повышение цен на сырье и материалы, превышение сметы строительства и др.)

Проектное финансирование подразумевает использование метода «вне баланса» (out off balance sheet), при котором полученный кредит отражается не на балансе учредителей, а на балансе девелопера. Такой способ возможен в тех странах, где законодательство не требует обязательного предоставления консолидированных балансов. Например, в США консолидированный баланс представляется только в том случае, если доля участия в капитале дочерней компании составляет 50 % и более [14, 28].

Список литературы:

1. Hoffman Scott L. The law and business of international project finance. 3rd ed. Cambridge: Cambridge University Press. - 2008.
2. Nevitt Peter K. Project financing. London: Euromoney Publications. - 1983.
3. Hoffman, Scott L. The law and business of international project finance. 3rd ed. Cambridge: Cambridge University Press. 2008.
4. ЙескомбЭ. Р. Принципы проектного финансирования - Москва: Вершина, - 2008, - Глава 1.
5. Larry Wynant "Essential elements of project financing," Harvard Business Review. - May-June 1980.

6. World Bank. World Development Report 1994. - New York: Oxford University Press. - 1994.
7. Esty Benjamin C. and William L. Megginson. «Creditor Rights, Enforcement, and Debt Ownership Structure: Evidence from the Global Syndicated Loan Market.» Journal of financial and quantitative analysis: a joint publication of the University of Washington, Graduate School of Business Administration and the Western Finance Association no. 38 (1) - 2003.
8. Gatti S., Rigamonti A., Saita F. and Senati M. «Measuring value-at-risk in project finance transactions. » European Financial Management - 2007. - no.13 (1).
9. Comer B. 1996. Project Finance Teaching Note. Retrieved June 07, - 2012.
10. Kleimeier S. and Megginson W. L. Are Project Finance Loans Different from Other Syndicated Credits, Journal of Applied Corporate Finance 13 (1), 75-87. - 2000.
11. Wood Philip. Project finance, securitisations, subordinated debt. 2nd ed. - London: Sweet & Maxwell. - 2007.
12. Никонова И. А. Проектный анализ и проектное финансирование. - М., изд. АльпинаПаблицер, - 2012.
13. Corielli F., Gatti S. and Steffanoni A. « Can nonfinancial contracts influence the pricing of financial contracts and leverage? Evidence from the International Project finance Loans Market. » Working Paper: Bocconi University. - 2007.
14. Лысова Н. А. Проектное финансирование, - 2001.
15. Лысова Н. А. Содержание проектного финансирования и возможности его реализации в России, Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2008. - № 1. - с. 117-131.
16. “Global Project Finance.” Standard & Poor’s Creditreview, - March 27, 1995
17. Wells Louis T. and Gleason Eric S. “Is Foreign Infrastructure Investment Still Risky?” Harvard Business Review -September-October 1995.
18. Traverso Victor “The Rules of the Game: Project Finance Challenges in Latin America.” LatinFinance Project Finance in Latin America Supplement, - June 1994.



УДК 338.2

Коньис А.М.

Специальность «Экономика»
КазУЭФМТ, г. Астана

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Аннотация

Сегодня эффективно функционирующая национальная инновационная система (НИС) - залог успешного социально-экономического развития любого государства. Только посредством реализации тщательно продуманной государственной политики в области инновационного развития и тесного взаимодействия элементов НИС, государство может сделать качественный скачок в своем развитии и занять достойные позиции в мировой экономике. Особенности исторического развития и современные условия накладывают определенный отпечаток на формирование инновационной политики в стране. В данной статье автор рассматривает два основных подхода к ее развитию и анализирует наиболее успешные в инновационном развитии страны.

Ключевые слова: инновационная система, государственная инновационная политика, США, Япония, Китай, РФ.

Концепция «национальных инновационных систем» (НИС) впервые появилась в Европе и США в 1980-е годы как прямая альтернатива «стандартной» экономической теории и политики. Предлагалось рассматривать не просто «традиционные» аспекты связи инноваций с экономическим ростом, но акцентировать внимание на роли знаний в широком социально-культурном и институциональном контексте. Впоследствии стали появляться такие понятия как «экономика знаний», «информационное общество» и т.д. Основное отличие от традиционной экономической теории состоит в том, что исследуются не присущие в основном индустриальной экономике линейные зависимости, а динамические процессы, связанные с развитием инноваций и экономического роста.

Теоретическое развитие и практическое применение концепции НИС в государствах-участниках Содружества независимых государств, в частности, в Российской Федерации, на сегодняшний день все ещё остается на начальном уровне, несмотря на то, что термины этой концепции активно используются как в повседневной жизни, так и в основных официальных документах государств-участников СНГ, аналитических докладах о состоянии и перспективах инновационного развития государств-участников Содружества. К примеру, в Базовом докладе Министерства образования и науки РФ к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации (2009) предпринята попытка дать ее общую характеристику, охарактеризовать основные тенденции социально-экономического и инновационного развития, показать основные институциональные элементы российской НИС, включающие высшее образование, сектор исследований и

разработок, предпринимательский сектор, инфраструктуру и государственную инновационную политику.

Несомненно, государственная инновационная политика - основополагающий элемент инновационной системы любого государства, поэтому остановимся более подробно на анализе международной практики к формированию инновационной политики и сделаем вывод о возможной адаптации тех или иных ее инструментов.

Существует два основных подхода к развитию инновационной деятельности: активное вмешательство государства в экономику в форме государственных субсидий, льгот и т.п. (Франция, Япония, Китай и развитые страны) и регулирование косвенными методами (США и др.). Сущность приведенных подходов наиболее наглядно можно понять в ходе анализа государственной политики и инновационной системы в целом Японии и Китая, с одной стороны, и США - с другой.

В Японии реализуется долгосрочная программа научно-технического развития, проводится стимулирование исследований прикладного характера и импорта лицензий за рубежом. В реализации научно-технического прогресса опора делается на крупные корпорации.

Кроме традиционных экономических и административных методов воздействия на стимулирование производства и экспорта, таких как льготное кредитование и страхование экспорта, частичное освобождение экспортеров от уплаты налогов, прямое субсидирование, государственная комплексная помощь экспортерам, содействие их сбытовой деятельности и т.п., японские государственные органы широко используют и косвенные методы:

- целевое распределение финансовых средств, предоставляемых частными банками, и сосредоточение их в приоритетных отраслях;
- содействие организациям в приобретении передовой зарубежной технологии;
- контроль за научно-техническим обменом с иностранными партнерами.

Японская модель интеграции науки и производства предполагает строительство принципиально новых городов-технополисов, сосредотачивающих научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) и наукоемкое промышленное производство.

Стратегия технополисов - это стратегия прорыва в новые сферы деятельности на основе развития сети региональных центров высшего технологического уровня. По сути это стратегия интеллектуализации японского хозяйства в целом.

Государственное регулирование инновационными процессами в Японии характеризуется индикативным планированием НИОКР, высокими импортными таможенными тарифами, предоставлением налоговых и кредитных льгот в финансировании НИОКР, протекционистской политикой в продвижении новой наукоемкой продукции.

Развитие НИОКР в Японии происходит посредством финансирования науки через государственные министерства и создание гигантских постоянно действующих национальных лабораторий, развитие централизованных научных комплексов крупных корпораций, получающих крупные государственные заказы, а также через создание международных институтов и реализацию совместных с зарубежными партнерами программ и проектов.

Среди основных инструментов инновационной политики Японии выделим следующие:

1. финансовая поддержка приоритетных отраслей промышленности посредством субсидий и дешевых кредитов, выдаваемых государственными финансовыми организациями через Японский банк развития и Японский экспортно-импортный банк;

2. преференциальное распределение иностранной валюты в пользу приоритетных отраслей - с тем, чтобы они могли импортировать необходимые им оборудование и технологию;

3. стимулирование импорта новейших иностранных технологий и технической кооперации японских фирм с иностранными компаниями;

4. защита возникающих отраслей посредством установления высоких импортных пошлин и нетарифных барьеров;

5. специальная система ускоренной амортизации для импортируемого оборудования, что уменьшает налогообложение японских фирм и делает возможным увеличение их капиталовложений в новые промышленные предприятия и проекты;

6. уникальная система административного государственного управления конкуренцией, свойственная только Японии, суть которой заключается в праве государства регулировать уровень риска, связанного с конкуренцией, путем организации слияний, регулирования объемов производства и капиталовложений.

Особенность японской системы управления национальной инновационной системой состоит в наличии развитых горизонтальных связей, что обеспечивает широкое участие всех государственных и частных организаций, заинтересованных в формировании государственной экономической политики путем ее всестороннего обсуждения.

В системе государственного управления инновационной деятельностью в Японии существенную роль играют исследовательские организации, представляющие собой мозговые центры по мониторингу инновационных процессов и их прогнозированию. Около 300 таких государственных и частных мозговых центров Японии, чей уровень экспертизы и прогнозирования технологического развития превосходит уровень крупнейших американских консультационных фирм, обеспечивают деятельность государственных организаций, связанных с прогнозированием и планированием НИОКР. Принципиальным отличием японского планирования НИОКР от американского является наличие механизма оценки эффективности планирования и прогнозирования.

Государственное регулирование отношений конкуренции и кооперации между субъектами рынка является одним из методов косвенного воздействия государства на инновационную деятельность и важнейшим рычагом повышения ее эффективности. Оно оказывает влияние на формирование всех ресурсов инновационного процесса.

Государство оказывает прямое воздействие на инновационную деятельность посредством распределения финансовых ресурсов из государственного бюджета через соответствующие министерства и ведомства. За счет этих ресурсов проводятся исследования в государственных лабораториях, частных фирмах и академических научно-исследовательских организациях. Структура финансирования отражается определяющим образом на направлениях и качестве проводимых исследований.

До недавнего времени в основе развития японских НИОКР лежал принцип широкого заимствования технологии из-за рубежа, с последующим ее быстрым усовершенствованием и оперативным внедрением в производство. Однако возросшие трудности в приобретении новых зарубежных патентов и лицензий побудили Японию встать на путь развития собственных исследований не только в прикладной, но и в фундаментальной области.

В 1951 г. был создан японский банк развития с целью предоставления долгосрочных дешевых кредитов организациям, функционирующим в новых развивающихся отраслях промышленности. Кредиты этого банка могут покрывать до 30-50% издержек инвестиционных проектов в приоритетных областях. Финансовая деятельность японского банка развития, как налоговая система и государственные субсидии, является инструментом государственного регулирования деятельности частных фирм в сфере НИОКР в целях ускорения развития национальной экономики.

Благодаря государственному регулированию в области кредитования, японские фирмы имеют возможность получать значительные финансовые ресурсы для развития и внедрения новой технологии по низкой цене. Именно возможность получать дешевый кредит позволяет фирмам Японии более активно, чем американским, делать долгосрочные капиталовложения в совершенствование и создание новых технологий.

Регулирование экспорта выступает в качестве фактора доступности иностранных рынков, понижая или повышая коммерческий потенциал осваиваемой национальными фирмами технологии. В Японии государственное регулирование внешнеэкономических связей в значительной степени подчинено задачам государственной инновационной политики, что в одинаковой степени касается импорта и экспорта. Японская система НИОКР коренным образом отличается от США именно той ролью, которую играет в этом деле правительство. Вопреки общепринятому ошибочному мнению, правительство Японии тратит на нужды промышленных НИОКР значительно меньше средств, чем правительства США или стран Европы.

Относительно новым важным направлением инновационной государственной политики Японии является содействие формированию и развитию кластеров. Активное развитие такой формы генерации инноваций осуществляется в Японии с принятия в 2001 г. двух проектов развития промышленных и интеллектуальных кластеров, которые разрабатывались с учетом мирового опыта с учетом национальных особенностей. Роль кластеров состоит в продвижении наиболее современных научно-технических направлений: разработке и производстве больших интегральных схем, нанотехнологий, робототехники. Особое значение в Японии придается смешанным отраслям: биопроизводству, экологической и биоинформатики. Большое значение в кластерной политике Японии придается развитию кооперации между частными промышленными компаниями, научно-исследовательскими, учебными учреждениями, соответствующими государственными организациями.

Также к особенностям японской кластерной политики относится активная поддержка венчурного бизнеса. Важная роль отводится установлению контактов с зарубежными организациями, университетами и научно-исследовательскими институтами.

Особенность НИС Китая состоит в том, что исторически государство играет определяющую роль в развитии китайской инновационной системы. Вместе с тем, роль рынка возрастает ежегодно. Влияние государства проявляется, в частности, в том, что правительственные учреждения на различных уровнях в той или иной степени все еще контролируют земельные ресурсы, крупные инвестиционные проекты, строительство инфраструктуры и доступ к рынкам стратегических секторов промышленности и сферы услуг (автомобилестроение, финансовые услуги и др.). Национальные программы по исследованиям и разработкам, различные долго- и краткосрочные планы являются важными инструментами влияния государства на научно-технологическое развитие Китая.

В целях стимулирования развития инновационной деятельности в Китае разработана система национальных программ по исследованиям и разработкам. Для наукоемких малых и средних предприятий функционирует Национальный инновационный фонд и Национальный научный фонд, осуществляющий поддержку фундаментальных исследований. Государственные программы инновационного развития определяют приоритетные направления развития промышленности, которыми руководствуются университеты и научно-исследовательские институты, аккумулирующие талантливых исследователей, а также региональные и отраслевые фонды при выборе объекта для финансирования.

Китайское правительство практикует использование всевозможных инструментов и механизмов государственной политики для стимулирования инновационной активности, поддержки трансфера технологий и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Один из

таких механизмов - создание особых зон и инкубаторов для поддержки высокотехнологичных отраслей.

Правительство предпринимает ряд мер по укреплению прав интеллектуальной собственности и содействию коммерциализации результатов научной деятельности. Под влиянием американского закона Бая-Доула разрешена коммерциализация интеллектуальной собственности, которая создана в ходе реализации финансируемых государством научно-исследовательских проектов. Стала возможной передача университету или НИИ - исполнителям работ прав на интеллектуальную собственность, возникшую в результате реализации финансируемых государством научно-исследовательских проектов, вместо того чтобы превратить ее в принадлежащие государству нематериальные активы.

Национальный план развития науки и технологий в средне- и долгосрочной перспективе на 2006-2020 годы определяет текущую рамочную политику Китая в этой области. Наиболее интересный его элемент - намерение усилить «независимые» (локальные) инновации. Для реализации стратегии локальных инноваций предусмотрены три направления политики:

1) Рост вложений в науку. Правительство планирует увеличить удельный вес затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте (ВВП) до 2,5% к 2020 г. (в настоящее время 1,3%). Учитывая, что ожидаемые прогнозируемые темпы роста ВВП будут не меньшими, чем в предыдущие годы, увеличение доли исследований и разработок в ВВП подразумевает крупные финансовые вложения. Уже сегодня Китай занимает второе место в мире по расходам на науку (по паритету покупательной способности), опережая Японию и уступая лишь США;

2) Фискальная поддержка. В результате новой налоговой стратегии сумма необлагаемых налогами расходов на исследования и разработки установлена в размере 150%, что представляет собой чистое субсидирование. Также предполагается ускоренная амортизация научно-исследовательского оборудования стоимостью до 300 тыс. юаней;

3) Закупка технологий. Намечается модернизировать систему государственных закупок технологий. Новая закупочная политика будет отдавать приоритет местной инновационной продукции по цене и объему.

В США государство стимулирует создание венчурных фондов и исследовательских центров. По представлению Национального научного фонда США наиболее эффективные исследовательские центры и венчурные фонды могут первые 5 лет полностью или частично финансироваться из федерального бюджета. Самые эффективные и наукоемкие исследования государство финансирует полностью ввиду их сложности, высоких издержек, риска, сильной международной конкуренции.

В США существует практика бесплатной выдачи лицензий на коммерческое использование изобретений, запатентованных в ходе бюджетных исследований и являющихся собственностью федерального правительства.

Важный элемент прямой поддержки инновационных процессов - формирование государственной инновационной инфраструктуры. Государство может создавать сети центров распространения нововведений и консультационных центров, оказывающих деловые услуги инноваторам. Государство способствует формированию рынка инноваций, и само выступает его агентом.

Государственные органы призваны осуществлять мониторинг и прогнозирование инновационных процессов в стране и за рубежом, а часто и поиск наиболее эффективных передовых технологий для широкого внедрения. Особое место занимает государственная экспертиза инновационных проектов, поскольку отдельным организациям, осуществляющим нововведения, трудно оценить все их возможные эффекты в общеэкономическом масштабе.

В США большое внимание уделяется прогнозированию, стандартизации, оптимизации управленческого решения, государственной экспертизе инновационных проектов, ведению государственной статистики инноваций, отработан механизм развития внутренней и международной конкуренции, антитрестовское законодательство действует уже более 100 лет.

К основным механизмам государственной поддержки создания новшеств относятся следующие: правительственные программы поддержки НИОКР; функционирование этих программ оказывает сильное воздействие на развитие научно-технологической сферы США; федеральная контрактная система и другие государственных институтов.

Постоянно поддерживая уровень конкуренции на своем рынке, государство предоставляет корпорациям-подрядчикам - исполнителям программ НИОКР, различные льготы, например: право безвозмездного использования промышленного оборудования и научных лабораторий государства, льготы на покупку сырья, материалов и других видов товаров промышленного и непромышленного назначения на частном рынке, право приобретения сырья и материалов по льготным ценам от государственных ведомств и из государственных фондов; особой налоговой скидки на прибыли корпораций; право переподготовки научно-технического и производственного персонала и специалистов на зарубежных фирмах, в научно-исследовательских центрах или университетах в связи с выполнением государственных программ НИОКР.

Правительство США поощряет самостоятельное финансирование НИОКР частным сектором, поддерживает создание кластеров, венчуров и малого бизнеса в инновационном развитии.

Ярким примером скоординированного использования косвенных средств государственного регулирования НТП является разработка и реализация Программы национальной информационной инфраструктуры США и технологий Интернет. Разработка этой программы проводилась не традиционными ранее методами директивного администрирования. Роль государства не сводилась только к государственному финансированию и

разработке необходимых организационных структур и процедур - почти каждый государственный орган или ведомство имел и имеет право участвовать как в разработке программы, так и в совершенствовании или изменении отдельных ее направлений.

Среди косвенных инструментов поддержки инновационной деятельности выделим следующие:

- установление экспортных и импортных пошлин;
- регулирование в области вложения прямых иностранных инвестиций;
- упрощение разработки стандартов;
- совершенствование законодательства об охране интеллектуальной собственности;
- развитие федеральной контрактной системы.
- развитие антимонопольного законодательства и политики в области конкурентоспособности;

Учет мнений различных общественных кругов при выработке государственной научно-технической политики является очень важной отличительной чертой системы формирования государственной научно-технологической политики США.

Список литературы:

1. Белов В.Н. Инновационная политика и инновационный бизнес в России // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Специальный выпуск к V Петербургскому экономическому форуму, 2001.
2. Иванов А. Как они стимулируют // Коммерсантъ. М.: 2005. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ras.ru/digest/showdnews.aspx?id=31ca47db-5153-4c76-a23c-e05b75ea65ec&print=1>
3. Лиу С., Лундин Н. Китай на пути к открытой и рыночной инновационной системе // Форсайт (раздел «Инновации и экономика»). - №4 (4). - 2007. - с. 20-31.
4. Моргунов Е.В., Снегирев Г.В. Национальная (государственная) инновационная система: сущность и содержание // Собственность и рынок. - 2004. - №7. - С. 10-21.
5. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика РФ // Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. Министерство образования и науки РФ. М.: 2009.
6. Liu X., White S. Comparing innovation systems: a framework and application to China's transitional context // Research Policy, № 30, 2001.
7. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2010: OECD, 2010.



Специальность «Финансы»
Научный руководитель:
Тойжигитова Ж.А.
к.э.н. ст. преподаватель

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Аннотация

В статье рассматривается понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности, а также проведен анализ динамики за семь лет внешнеторгового оборота Республики Казахстан.

В нынешнее время на фоне с происходящих интеграционных процесс управления в национальной экономикой Казахстан достаточно остро является стоят вопросы в части международных экономических отношений. Деятельность Казахстана, как на уровне внешней экономки, так и на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. Рациональная внешнеэкономическая политика государства может, реализуется сослано заданному вектору повышения темпов роста национального дохода, ускорению научно-технического прогресса, повышению концентрации производства и эффективности капитальных вложений.

Автором статьи изучен понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности. Проведен экономический анализ динамики внешнеторгового оборота Республики Казахстан. Изучены концептуальные подходы импортно-экономических операций.

Рассмотрены экспортно-импортные операции по некоторым группам продовольственных товаров, основные рынки сбыта продукции. Приведена структура экспорта и импорта товаров Казахстана по степени их обработанности. Также показаны в динамике данные по экспорту, импорту товаров.

В основном импорт Республики Казахстан представлен промежуточными товарами (исходным сырьем для переработки) и средствами производства о нарастании среднегодовых темпов обновления производственно-технологического парка страны. Опираясь на результаты исследования сделаны выводы, что в Республике Казахстан в основном сформировалась инфраструктура по управлению внешнеэкономической деятельностью, сложился международный имидж республики как серьезного и надежного партнера, заложены необходимые предпосылки интегрирования Казахстана в мирохозяйственные связи.

Внешеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-

технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами.

Под ВЭД Казахстана понимается деятельность субъектов этой сферы деятельности по экспорту, импорту товаров (услуг), по вопросам иностранных инвестиций, страхования, совместного предпринимательства в области материального и иного производства с целью формирования и становления рыночной экономики республики, вхождения ее в мировую экономику и, самое главное, удовлетворения потребностей населения республики [1].

Внешекономическая деятельность реализуется как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. В первом случае ВЭД направлена на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых, торговых и политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности внешнеэкономических связей. Рациональная внешнеэкономическая политика государства может привести к повышению темпов роста национального дохода, ускорению научно-технического прогресса, повышению концентрации производства и эффективности капитальных вложений.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности включает разнообразные формы и методы. Основными формами регулирования являются [2]:

- финансирование внешнеэкономической деятельности;
- налогообложение;
- инвестирование;
- внешнее заимствование;
- внешняя задолженность;
- субсидирование экспорта.

Сущность ВЭД заключается в формах взаимовыгодных отношений между государствами. К числу важнейших форм мировых экономических отношений относятся:

- международная торговля товарами и услугами;
- движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- миграция рабочей силы;
- межстрановая кооперация производства;
- обмен в области науки и техники;
- валютно-кредитные отношения.

Основные цели и направления развития внешнеэкономической деятельности:

- восстановление и развитие экспортного потенциала страны;
- использование иностранных кредитов для технического переоснащения;
- повышение конкурентоспособности товаров на внешнем рынке на основе модернизации производства;
- изменение структуры импорта за счет увеличения удельного веса продукции промышленного производства в форме высокоточных технологий;

- обеспечение экономической безопасности страны за счет совершенствования экспорта и импорта.

Каждая страна имеет право на выбор и взаимовыгодное сотрудничество с другими государствами во всех сферах экономики и политики.

Основные направления во внешнеполитической деятельности:

- укрепление государственности и независимости РК;
- курс на модернизацию политики, создание рыночной экономики;
- обеспечение общественной и политической стабильности, без которой не может быть развития;
- гражданский мир, межнациональное согласие;
- интеграция со странами СНГ и мировым сообществом.

Внешнеторговый оборот Республики Казахстан по итогам 2017 г. составил 76,5 млрд долл. США, снизившись по сравнению с 2016 г. на 36,6 %. Экспорт составил 46 млрд долл. США, снизившись на 42,2 %, а импорт — 30,6 млрд долл. США, снижение составило 26 % (рис. 1).



Рисунок 1. Динамика внешнеторгового оборота 2010-2017 гг. [3].

Ниже приведена структура внешней торговли Казахстана с 2010 по 2017 гг. (рис. 2) Экспорт республики в основном представлен сырьевыми товарами (69,4 %/30,6 %), импорт, наоборот, — обработанными (93 %/7 %). Снижение экспорта в основном было за счет сокращения поставок сырьевых товаров на 47,7 % (29,1 млрд долл. США), который в результате составил 31,9 млрд долл. США. Из сокращенных 29,1 млрд долл. США 26,9 млрд долл. США приходится на нефть. Экспорт обработанных товаров составил 14,1 млрд долл. США, который снизился на 24 % (4,4 млрд долл. США).

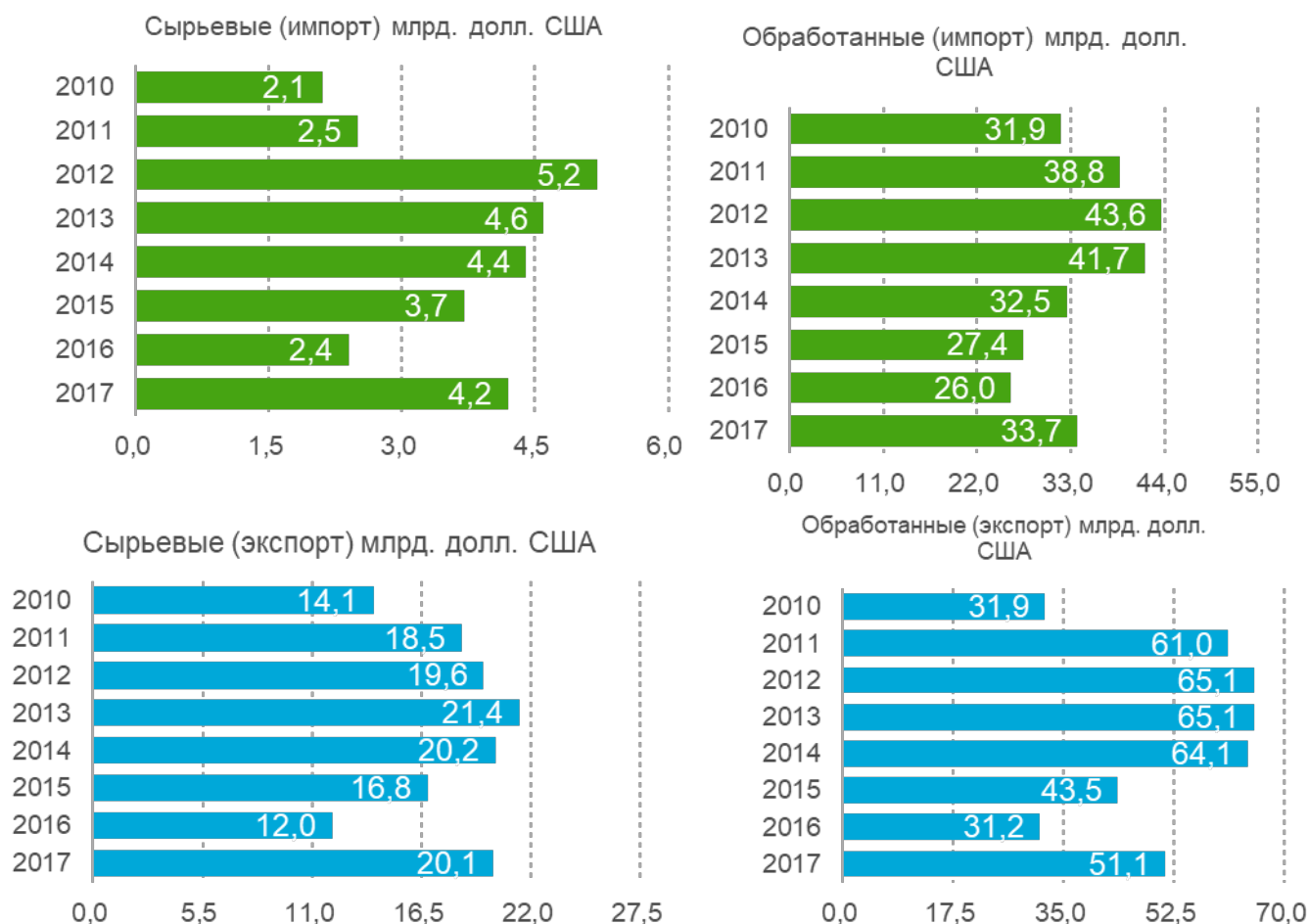


Рисунок 2. Структура внешней торговли Казахстан в динамике (источник: KAZTEX INVEST, по данным КГД МФ РК и КС МНЭ РК [3])

Причиной снижения в основном является сокращение объемов нефтепродуктов на 1,6 млрд долл. США, газов нефтяных — на 772,3 млн долл. США, ферросплавов — на 482,3 млн долл. США и т.д.

В таблице 1 дана структура экспорта и импорта обработанных товаров Казахстана по степени обработанности. Экспорт страны в основном представлен промежуточными товарами — 72 % доли от общего экспорта РК. Импорт РК в основном представлен промежуточными товарами (исходным сырьем для переработки) и средствами производства. Их совокупная доля в общем объеме равна 69 %. Такая ситуация свидетельствует о нарастании среднегодовых темпов обновления производственно-технологического парка страны.

Таблица 1. Структура обработанного экспорта по степени обработанности товара, млрд долл. США

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Всего	71,2	43,2	60,3	84,3	86,4	84,7	79,5	46,0
в том числе:								
Минеральные продукты	52,0	32,0	45,0	66,6	67,3	67,9	63,9	32,8
Металлы и изделия из них	10,8	5,5	8,1	9,7	8,4	7,8	6,8	6,0
Продукция химической промышленности	2,5	2,3	3,1	3,4	3,8	3,4	3,2	3,4
Продукты животного и растительного происхождения	3,0	1,6	2,0	1,8	3,0	2,7	2,6	2,1
Машиностроительная продукция	1,3	0,4	0,6	0,8	1,3	1,3	1,9	0,6
Текстиль и текстильные изделия	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Обувь, головные изделия	0	0	0	0,04	0,1	0,05	0,02	0,1
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,5	0,3	0,1	0,04	0,03	0,04	0,03	0,03
Древесина, лесоматериалы	0,03	0,03	0,03	0,09	0,51	0,10	0,03	0,02
Строительные материалы	0,03	0,02	0,02	0,03	0,03	0,04	0,03	0,02
Прочие товары	0,9	1,0	1,2	1,7	1,9	1,2	0,8	0,8

Примечание. Источник: KAZNEX INVEST, по данным КГД МФ РК и КС МНЭ РК [3].

Значительная часть экспорта обработанных товаров РК — это продукция металлургии, с удельным весом 42,1 %. Доля продукции химической промышленности в общем объеме экспорта РК равна 23,9 %; 15,1 % составляют минеральные продукты (продукция нефтепереработки); 7,3 % — пищевые продукты; 4,6 % — машиностроение. Совокупная доля остальной экспортной продукции составляет 7 %.

Пищевая отрасль в Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности представлена как товарная группа 01-24 «Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары». Товарооборот пищевойотрасли Казахстана по итогам 2017 г. составил 5,5 млрд долл. США, что на 20,7 %, или 1,4 млрд долл. США, меньше чем в 2014 г. Экспорт снизился на 19 %, или 0,5 млрд долл. США, составив 2,1 млрд долл. США. Импорт также снизился на 21,7 %, или 0,9 млрд долл. США, и составил 3,4 млрд долл. США.

Основными мировыми импортерами продукции пищевой промышленности являются США, доля которых в мировом импорте по итогам 2017 г. составила 10 %. Далее следуют Китай (7,4 %), Германия (6,6 %), Япония (4,6 %) и т.д.

Рассмотрим экспортно-импортные операции по некоторым группам продовольственных товаров. 2017 г. — из Казахстана было экспортировано 1,2 тыс. тонн сыров на сумму 2,9 млн долл. США. По сравнению с 2016 г. экспорт увеличился в 2,3 раза в стоимостном и в 4,3 раза в физическом выражении. За последние шесть лет в 2015 г. был отмечен пиковый показатель экспорта анализируемой продукции, как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Средняя условная стоимость сыров в 2017 г. составила 2,4 тыс. долл. США за тонну, что на 45,3 % ниже показателя предыдущего года. Основным рынком сбыта рассматриваемой продукции является Россия, удельный вес которой в экспорте составил 97 %. Экспорт в Россию вырос за последний год в 2,3 раза, составив 2,8 млн долл. США. Также экспортные поставки осуществлялись в Кыргызстан на 0,1 млн долл. США.

Импорт сыров в Казахстан в 2015 г. снизился на 28,8 % в стоимостном выражении, составив 31,7 млн долл. США. В натуральном выражении импорт, напротив, увеличился на 13,3 % и составил 8,7 тыс. тонн. Средняя условная стоимость за единицу продукции составила 3,6 тыс. долл. США за тонну, снизившись по сравнению с предыдущим годом на 37,1 %. В 2017 г. наблюдались наименьшие объемы импорта анализируемой продукции за последний шестилетний период.

В 2017 г. сыры импортировались всего из 22 стран. Среди поставщиков наибольший удельный вес имеет Украина, ее доля в импорте составила 41,4 %. Далее следует Молдова с объемом в 3,9 млн долл. США, или 12,3 %, и Россия – 3,8 млн долл. США, или 11,8 %. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. наблюдалось снижение импорта из большинства стран, за исключением Литвы, Кыргызстана, Италии и т.д.

Среди мировых экспортеров лидирующую позицию занимают Нидерланды, доля которых в мировом экспорте составляет 18,2 %, в 2017 г. экспорт сыра из Нидерландов составил 3 млрд долл. США, средняя условная стоимость продукции — 4,1 тыс. долл. США за тонну. Далее по объемам экспорта следует Франция, с долей в 13,3 %, или 2,2 млрд долл. США. В тройку лидеров также входит Германия, с долей 12,4 %, что составляет 2 млрд долл. США. Условная стоимость за тонну продукции составила 3,4 тыс. долл. США.

Среди первой двадцатки мировых экспортеров сыров наибольший прирост экспорта за 2010–2017 гг. в стоимостном выражении был у Испании (10 %), Люксембурга (10 %) и Великобритании (9 %).

Мировой импорт сыров по итогам 2017 г. составил 16,5 млрд долл. США. Всего рассматриваемую продукцию импортировали 214 стран. За последний пятилетний период ежегодные темпы прироста мирового импорта продукции по коду «040690» в стоимостном выражении были отрицательными, в размере 1 %, в физическом выражении — положительными, 2 %.

Наибольшую долю в мировом импорте сыров в 2017 г. занимала Германия, на долю которой пришлось 17,7 % всего импорта, или 2,9 млрд долл. США. Далее следуют США, с объемом импорта 1,2 млрд долл. США (7,2 %). В тройку мировых импортеров входит Великобритания — 1,1 млрд долл. США (6,4 %). Страна ежегодно в период 2010-2017 гг. увеличивала объемы импорта на 1 % в стоимостном и 4% — в физическом выражении.

Резюмируя итоги внешнеполитической деятельности, можно сделать вывод о том, что в основном сформировались ее инфраструктуры, сложился международный имидж республики как серьезного и надежного партнера, заложены необходимые предпосылки интегрирования Казахстана в мировую экономику.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О международных договорах Республики Казахстан» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30012948.
2. Мамыров Н.К. Государство и бизнес. Менеджмент государственного сектора / Н.К. Мамыров, А.Н. Саханова, М.С. Ахметова, Л. Брузати. Кн. 3. - Алматы,
3. Алексеев И.С. KAZNEX INVEST, по данным КГД МФРК и КС МНЭ РК. Внешнеэкономическая деятельность /И.С. Алексеев. — М.: Дашков и К, 2012. — 304 с
4. Митрофанова И.В. Модели информационного обеспечения субъектов внешнеэкономической деятельности: анализ зарубежного опыта / И.В. Митрофанова, В.В. Батманова, И.А. Митрофанова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — Вып. № 3. — С. 69–78.
5. Егизбаева Ж.Т. Экономикалық интеграция: оқу құралы / Ж.Т. Егизбаева, А.Б. Учкампинова. — Алматы: Эверо, — 77 б.
6. Қалдыбаева А.Е. Әлемдік интеграция үрдістері: оқу құралы / Айман Ережеповна Қалдыбаева. — Алматы: Экономика, 2011. — 280б.
7. Мадиярова Д.М. Стратегия формирования внешнеэкономической политики / Д.М. Мадиярова. — Алматы: Экономика, 2000. — 181 с.
8. Саханова А.Н. Государственный менеджмент: учеб. пос. / А.Н. Саханова, В.А. Хан, Ж.Я. Аубакирова; под науч. ред. Т.С. Садыкова. — Алматы: Атамұра, 2007.



УДК 373.343.4:336.64

Қазбек Ә.Н.

Специальность «Менеджмент»

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ЕГО ЗНАЧЕНИЕ И ЭТАПЫ

Аннотация

В данной статье рассматривается стратегическое планирование, как процесс практической деятельности соответствующих субъектов управления, которое имеет свое содержание, охватывает его сущность и процедуры разработки стратегических планов.

Стратегическое планирование — это одна из функций управления, представляющая собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений, функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов.

Процесс стратегического планирования создает основу для управления членами организации. Стратегическое планирование становится все более актуальным для российских предприятий, вступающих в жесткую конкуренцию как между собой, так и с иностранными корпорациями.

Стратегическое планирование определяет, что организация должна делать в настоящем, чтобы достичь желаемых целей в будущем исходя из того, что окружение и организация будут меняться. Можно сказать, что осуществляется взгляд из будущего в настоящее.

Стратегическое планирование — это так называемый набор функций менеджмента, который включает в себя распределение ресурсов, адаптацию к внешней среде, внутреннюю координацию, осознание организаторской стратегии.

Стратегическое планирование имеет важные ключевые моменты. В таком планировании стратегия разрабатывается высшим руководством, стратегический план должен быть подкреплён исследованиями и фактическими данными, стратегические планы должны быть гибкими для возможности их изменения, планирование должно приносить пользу и способствовать успеху компании. При этом затраты на реализацию мероприятий должны быть ниже величины выгод от их реализации.

Процесс стратегического планирования в компании состоит из нескольких этапов:

1. Определение миссии и целей организации
2. Анализ среды, включающий в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также ее потенциальных возможностей на основании имеющейся внешней и внутренней информации
3. Выбор стратегии
4. Реализация стратегии

5. Оценка и контроль выполнения

Определение миссии и целей организации. Целевая функция начинается с установления миссии предприятия, которая выражает философию и смысл его существования.

Миссия — это основная цель организации. Обычно в ней уточняется статус предприятия, описываются основные принципы его работы, действительные намерения руководства, а также дается определение самых важных хозяйственных характеристик предприятия. Миссия выражает устремленность в будущее, показывает то, на что будут направляться усилия организации, какие ценности будут при этом приоритетными. Поэтому миссия не должна зависеть от текущего состояния предприятия, на ней не должны отражаться финансовые проблемы и т. д. В миссии не должно быть указано получение прибыли как основная цель создания организации, несмотря на то, что получение прибыли является важнейшим фактором функционирования предприятия.

Цель — это конкретизация миссии в организации в форме, доступной для управления процессом их реализации. Основные характеристики цели стратегического планирования заключается в следующем:

- Четкая ориентация на определенный интервал времени
- Конкретность и измеримость
- Непротиворечивость и согласованность с другими миссиями и ресурсами
- Адресность и контролируемость

Исходя из миссии и целей существования организации строятся стратегии развития и определяется политика организации.

Стратегический анализ или «портфельный анализ» является основным элементом стратегического планирования. Основным методом анализа является построение двухмерных матриц, с помощью которых происходит сравнение производств, подразделений, процессов, продуктов по соответствующим критериям.

Существует три подхода к формированию матриц:

1. Табличный подход, при котором значения изменяющихся параметров возрастают по мере удаления от графы наименования этих параметров. При этом анализ портфеля ведется от левого верхнего угла к правому нижнему.

2. Координатный подход, при котором значения изменяемых параметров возрастают по мере отдаления от точки пересечения координат. Анализ портфеля здесь ведется от левого нижнего угла к правому верхнему.

3. Логический поход, при котором анализ портфеля ведется от правого нижнего угла к левому верхнему.

Анализ окружающей среды необходим при осуществлении стратегического анализа, т. к. его результатом является получение информации, на основе которой делаются оценки относительно текущего положения предприятия на рынке.

Стратегический анализ окружающей среды предполагает изучение трех ее составляющих:

- Внешней среды
- Непосредственного окружения
- Внутренней среды организации

Анализ внешней среды включает изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, социальной и культурной составляющих общества, научно-техническое и технологическое развитие общества, инфраструктуры и т. п.

Непосредственное окружение анализируется по следующим основным компонентам: покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы.

Анализ внутренней среды раскрывает возможности и потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей. Внутренняя среда анализируется по следующим направлениями: кадры фирмы, их потенциал, квалификация, интересы и т. п.; организация управления; производство, включая организационные, операционные и технико-технологические характеристики и научные исследования и разработки; финансы фирмы; маркетинг; организационная культура. Выбор стратегии предполагает формирование альтернативных направлений развития организации, их оценку и выбор лучшей стратегической альтернативы для реализации. При этом используется специальный инструментарий, который включает в себя количественные методы прогнозирования, разработку сценариев будущего развития, портфельный анализ.

Стратегия — это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям.

При выборе стратегии нужно учитывать конкурентные позиции фирмы в данной стратегической зоне хозяйствования, перспективы развития самой стратегической зоны хозяйствования, технологии, которыми располагает фирма. Реализация стратегии является критическим процессом. В случае успешного осуществления именно этот процесс приводит предприятие к достижению поставленных целей. Реализация стратегии осуществляется через разработку программ, бюджетов и процедур, которые можно рассматривать как среднесрочные и краткосрочные планы реализации стратегии.

Основные составляющие успешного выполнения стратегии

- Необходимо донести до работников цели, стратегии и планы для того, чтобы достичь с их стороны понимания, к чему стремится организация, и вовлечь в процесс реализации стратегии
- Руководство своевременно обеспечивает поступление всех необходимых для реализации стратегии ресурсов, формирует план осуществления стратегии в виде целевых установок

- В процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои задачи и осуществляет закрепленные за ним функции.

Оценка выбранной стратегии заключается в ответе на вопрос: приведет ли выбранная стратегия к достижению фирмой своих целей? Если стратегия соответствует целям фирмы, то дальнейшая ее оценка проводится по следующим направлениям:

- Соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям окружения
- Соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям фирмы
- Приемлемость риска, заложенного в стратегии

Результаты реализации стратегии оцениваются. С помощью системы обратной связи осуществляется контроль деятельности организации, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов. После выбора стратегии разработки последующего плана, руководство должно провести тщательную проверку структуры организации, чтобы выяснить, способствует ли она достижению общеорганизационных целей. Стратегическое планирование — динамичный процесс, который требует постоянной оценки текущей ситуации и определения следующего шага. Для этого необходимо полное понимание организации и окружающей среды, в которой она функционирует. Оно ставит целью комплексное научное исследование возможностей и угроз внешней среды, а также сильных и слабых сторон организации, проблем, с которыми может столкнуться фирма в предстоящем периоде, и на этой основе разработка показателей фирмы на плановый период.

Стратегическое планирование позволяет менеджменту понять текущую ситуацию, что в свою очередь позволяет планировать будущее. В мире быстрых перемен стратегическое мышление становится основой успеха.

Список литературы:

1. Миссия организации // Wikipedia URL:
https://ru.wikipedia.org/wiki/Миссия_организации
2. Стратегическое планирование. Планирование реализации стратегии // Студопедия. URL: http://studopedia.ru/view_menedjment.php?id=3
3. ЛЕКЦИЯ № 6. Стратегическое управление // nnre.ru.
URL: http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/menedzhment_konspekt_lekcii/p6.php
4. Стратегическое планирование. Понятие и этапы стратегического планирования // STPLAN.RU. URL:
<http://www.stplan.ru/articles/theory/strplan.htm>



АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В данной статье проанализировано состояние франчайзинга в Казахстане, выявлено роль и место франчайзинга в системе организации бизнеса.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, экономический спад, мегабренды, иностранные компании.

В общем смысле, франчайзинг — это «аренда» товарного знака или коммерческого обозначения. Использование франшизы регламентируется договором между франчайзером (тот, кто предоставляет франшизу) и франчайзи (тот, кто её получает). Содержание договора может быть различным, от простого до очень сложного, содержащего мельчайшие подробности использования товарного знака. Как правило, в договоре регламентируется сумма отчислений за использование франшизы (она может быть фиксированная, единоразовая за определённый период, составляющая процент от продаж). Требование отчислений может и отсутствовать, но в таком случае франчайзи обязуется покупать у франчайзера определённое количество товара/работ/услуг.

Отдельным пунктом договоров могут служить условия использования товарного знака/бренда. Эти требования могут быть как очень простыми (например, франчайзи имеет право использовать бренд в конкретной отрасли), так и жёсткими (например, франчайзи обязуется использовать оборудование в магазине в точном соответствии с требованиями франчайзера — от размеров и цвета полок до униформы персонала. [1])

Казахстанский франчайзинг начинается с появлением завода «Coca-Cola», открытой по сублицензии турецкого лицензиара одноименной торговой марки. Завод был построен в 1994 году, тем самым ознаменовав начало т. н. «качественного присутствия» иностранной компании в виде открытия своего производства в стране. Таким образом, продукция знаменитого производителя напитков стала доступна не только в форме банального импорта, но и в виде национального продукта, в создании которого участвуют местные работники компании. Казалось бы, это производственный франчайзинг, но, учитывая секретность формулы, мы не можем получить полной технологии. Получается, что это торгово-дистрибутивный франчайзинг.

Если говорить о полезности для экономики, то трансфер технологии выгоден для создания товара с так называемой добавленной стоимостью. Классическим примером производственного франчайзинга в Казахстане была модель американской франшизы по производству мраморных изделий — Tiffany Marble. Это карагандинский франчайзи, который запустил свою франшизу в начале нулевых. Но и другие виды франчайзинговых сегментов, как например — сервисные, образовательные не менее выгодны.

Так же в 1994 году появляется первый в Казахстане и Центральной Азии 5-звёздочный отель международного класса. Это гостиница «Рахат Палас», который впоследствии стал частью международной сети отелей франчайзингового бренда «Hayatt Regency».

С середины 90-х годов, многие фирменные магазины/бутики модной одежды международных производителей открывались в стране по системе франчайзинга. Например, можно отметить фирменный магазин «Adidas», появившийся в Казахстане во второй половине 90-х годов.

Элементы франчайзинга очевидно присутствовали в схеме сбыта продукции компании «Сеймар» в конце 90-х годов прошлого века. Торговые точки компании в виде ларьков и автолавок были оформлены по единому фирменному дизайну, с обязательным визуальным присутствием логотипа и торговой марки компании. Арендаторами торговых точек выступали независимые предприниматели, которые выступали как дилеры, так и франчайзи головной компании. В декабре 1999 года открывает свои двери гостиница «Анкара», ныне франчайзи известной гостиничной сети Inter Continental.

В 1999 году в Алма-Ате по лицензии открывается первая точка международной сети кафе-мороженое Баскин Роббинс.

В 2002 году появляется Закон Республики Казахстан от 24 июня 2002 года N 330 «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)».

В 2007 году появляется первое издание о казахстанском франчайзинге под авторством вице президента Казахстанской ассоциации франчайзинга Кисикова Бекнура.

С 2013 года Национальный государственный фонд поддержки предпринимательства Даму начинает организацию выставки и конференции, посвящённой казахстанскому франчайзингу.

Основные проблемы:

- Отсутствие государственных льгот и преференций франчайзинговому сектору.

- Недостаточная защита интеллектуальной собственности.

- Ограниченность доступа предпринимателей к т. н. «длинным деньгам».

- Непрозрачность отечественного предпринимательства.

- Слабая информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательских отношений.

Гиперинфляционный рост цен на недвижимость за период 2000—2007 год в результате огромного наплыва денежной массы. Высокие цены на недвижимость делают нерентабельным открытие франчайзинговой точки, что является существенным барьером для развития франчайзинга в целом [2]. На следующей таблице можем проанализированы состояние развития франчайзинга в Казахстане.

2017 год ожидается пиковым по росту франчайзинга в Казахстане.

Тут нужно учесть несколько аспектов. В кризис, как правило, активизируется число франчайзинговых сделок. Предприниматели, в силу нехватки средств, передают часть управления активов по франчайзинговой системе. Администрации городов усиливают привлечение франчайзинговых брендов на свои территории, строятся новые моллы, которые также завозят франшизы.

Программа кредитования франчайзинга фондом «Даму» и усиление банковского сектора в этой области способствуют увеличению сектора франчайзинга. Например, Жильбер Меллинж в своей книге *La Franchise* утверждал, что именно участие банковской системы сделало возможным успешное развитие франчайзинга во Франции, а ведь эта страна сегодня является одним из лидеров франчайзинга в мире.

Популярные франшизы в период экономического спада это бюджетные, ориентированные на масс-маркет. Здесь нет определенных универсальных правил. Каждый сегмент нужно внимательно изучать и подходить индивидуально к каждому сегменту или бренду. Более успешными будут те франчайзинговые проекты, в которых удастся сохранить одинаково высокое качество производства или предоставления услуг в любых новых точках, независимо от места открытия и доступности цены.

В настоящее время количество франчайзинговых предприятий достигло 495. В эту статистику включаем и те компании, которые еще не продали ни одной франшизы, но заявили о себе, о франчайзинговости своего предприятия.

Мегабренды они являются архитектурой любого развитого мегаполиса, в частности, в Казахстане сегодня это такие бренды, как Burger King, Pizza Hut, Hilton, Ritz-Carlton, Marriott, Starbucks, который недавно открылся, McDonalds (это вообще академический бренд, на котором учились многие франчайзеры). Бренды присутствуют, но не в таком, конечно, количестве, в каком хотелось бы [3].

Список литературы:

- 1) «Франчайзинг в Казахстане».- Бекнур Кисиков, 2015 г.
- 2) <https://kapital.kz/business/57401/kakie-franshizy-populyarny-v-krizis.html>
- 3) [https://forbes.kz/finances/markets/bolshoy_mak_i_podzemka/?utm_source=forbes&utm_medium=mlt_articles&utm_campaign=103003.](https://forbes.kz/finances/markets/bolshoy_mak_i_podzemka/?utm_source=forbes&utm_medium=mlt_articles&utm_campaign=103003)



ЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕСУРСТАРДЫ ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУДЫҢ ОЗЫҚ ТӘСІЛДЕРІ

Аңдатпа

Мақалада елдің заманауи қарқынды дамыған экономикалық жағдайында, экономикалық ресурстардың жағдайын зерттеудің маңыздылығы өсуде, сондай-ақ осы тәуекелдерден қорғаудың жолдарын анықтау маңыздылығы артып келеді. Әлемдік нарықтық экономикалық кеңістікке кіруінде ұқсас мәселелер спектрі кеңейе түсуінде дамыған елдердің тәжірибесін кеңінен көрсетеді.

Кәсіпорындағы экономикалық ресурстардың жағдайы, оларды пайдаланудың қолайлы және қолайсыз факторлардың өзара байланысы, экономикалық ресурстардың тапшылығы немесе артықшылығы, олардың пайда болған экономикалық пропорцияларға және жұмыс күшіне деген экономикалық қажеттілікке сапалық және сандық сәйкестігі – осылардың барлығы ел дамуының экономикалық өсуіне тікелей әсер етеді. «Әр түрлі экономикалық шаруашылықты үйлестіретін негізгі қор – бұл берілген елдің немесе экономикалық ресурстардың жұмысшы күші. Бұл қордың қысқартылуы немесе кеңеюі жалпы шаруашылық даму қарқынына үлкен ықпал етеді...» [1]. Басқа сөзбен айтқанда, елдің экономикалық дамуының едәуір дәрежесі экономикадағы жұмысбастылықтың саны және оның сапалы құрамымен анықталады: жасы мен жыныс құрылымы, білім деңгейі, кәсіби-біліктілік дайындығы және т.б. Сондықтан, өндірістік процессті жоспарлау мен еңбек әлеуетін пайдалануды өсіру экономикалық ресурстар қайнар көздерін талдау және оларды рационалды түрде пайдаланудың қажетті шарттары болып табылады. Әсіресе, қазіргі таңдағы еуропалық елдердің көбінде және Қазақстанда болып жатқан:

- біріншіден, экономикалық ресурстар өсімінің қысқартылуы;
- екіншіден, олардың құрылу көздері байлынасының өзгеруі.

Экономикалық ресурстарды пайдаланудың тиімділігі, деңгейі, сипаты ең алдымен экономикалық ресурстардың өндірістік процесс сипаттамасы және оның экономикалық белсенді бөлігіне тәуелді. Жұмысбастылық саясаты мен экономикалық ресурстары пайдалану процесстерін құру жолдарының айырмашылықтарына қарамастан, әсіресе, Қазақстанның әлемдік нарықтық экономикалық кеңістікке кіруінде ұқсас мәселелер спектрі кеңейе түсуінде дамыған елдердің тәжірибесін қолданған жөн.

Қарастырылып жатқан елдер қатарында экономикалық ресурстары пайдаланудың тиімділік бағдарламаларының дамуы қандай қайнар көздер арқасында пайда болғанын және жалғасуын анықтаймыз. Әлемде еңбек нарығының жүзеге асырылуы мен экономикалық ресурстары пайдаланудың әр түрлі модельдері орын алды. Олар әлеуметтік бағдарламаларды қалыптастыру мен жүзеге асыруында мемлекеттің қатысу дәрежесімен, экономикалық ресурстардың қорғалу дәрежесінің құрылымымен, әлеуметтік базалық стандарттардың жоқтығы немесе бар болуы, қаржыландыру көздері бойынша, әлеуметтік көмек формасымен, бағдарламалар басқару сипаттамасымен ажыратылады.

Әлеуметтік базалық кепілдіктік жиыны кең және жоғарғы жеткілікті деңгейдегі елдерде еңбек ресурстар саны еңбекке қабілеттілік жастағы халық деңгейіне өте жақын. Зейнеткерлер зейнетақы төлемдер жүйесіне қанағаттандырылған, ал жастар оқумен қамтылған. Мысалы, 1980 жылы Чехословакияда (қазір Чехия және Словакия болып бөлінген) экономикалық ресурстардың 92,3%-ы экономикалық ресурстардың еңбекке қабілеттілік деңгейіне келді, ал 1990 ж. – 92,5%-ы болды. Венгрияда тек 90-жж өзінде еңбекке қабілетті экономикалық ресурстардың экономикалық ресурстар 94,5% -дан 97,0% -ға дейін өсті.

Өйткені, бұл еуропалық елдерде бір жағынан жұмысқа қабілеттілік жас алдындағы жастардың түгелдей дерлігі оқумен қамтылған, ол мідетті түрде орташа білім алу жүйесімен қамтамасыз етілген. Екінші жағынан, қарастырылып отырған елдердің көбінде зейнеткерлік жастағы тұлғалардың жұмысбастылық деңгейінің төмендеуі.

Қазіргі таңда еңбек ресурстары пайдаланудың іс жүзінде шынайы нақты жалғыз көзі еңбекке қабілетті жастағы экономикалық ресурстарды максималды түрде тарту және перспективада табиғи өсім арқылы олардың санын өсіруде ынталандыру шараларын жасау болып табылады.

Халық шаруашылығындағы жұмысбастылар санының тұрақты өсуі жоғары дамыған елдердің әлеуметтік-экономикалық дамуына өте тән ерекшелік. Мысалы, Германияда тек қана экономикалық ресурстардың жалпы санының қысқаруы ғана емес, сонымен қатар еңбекке қабілетсіз жастағы халық санының қысқару байқалған жылдардың өзінде де жұмысбастылардың абсолютті өсуі болды. Экономикалық ресурстардың жұмысбастылық санының өсуі – XX ғасырдағы социалистік елдер лагерінің экономикалық дамуының ең маңызды факторларының бірі.

Қосымша еңбек күшін пайдалану мен тартудың негізгі күші еңбекке қабілетті жастағы халық болғандықтан, осы жастық топтарды ішінде екі контингентті (бір-бірнен айтарлықтай өзгешеленетін және соған байланысты оларды қоғамдық өндіріске тартуды қамтамасыз ететін әр түрлі әлеуметтік және экономикалық шараларды қажет ететін) бөлген орынды:

- еңбекке қабілетті жасқа кіретін жастар;
- жеке және үй шаруашылығында жұмысбасты еңбекке қабілетті жастағы әйел адамдар.

Бәрінен бұрын білімін тәмамдаған немесе оны өндірістегі жұмысымен қатар ала жүретін еңбекке қабілетті жасқа кіретін жастар есебінен экономика қосымша жұмыс күшімен қамтамасыз етіледі. Әрине, экономикалық ресурстардың бұл контингенті тек қана жаңа пайда болған жұмыс орындарын ғана емес, сонымен қатар жоғарғы буынның зейнетке шығуы нәтижесінде босаған жұмыс орындарын толтырады [2]. Басқа сөзбен айтқанда, еңбекке қабілетті жасқа кіретіндер саны бір жағынан зейнетке шығатындар санынан асуы керек, ал екінші жағынан олардың құрамына сәйкес келуі керек.

Еңбек нарығына жастарды тарту үшін экономикалық ресурстары пайдаланудың мемлекеттік әлеуметтік-экономикалық және кадрлық саясаттын жүргізу қажет.

Еңбек әлеуеті өсімін басқа да жоғарлату көздері адамдардың қосымша және үй шаруашылығынан босатылу, яғни қоғамдастырылған өндірістер пайдасына қарай экономикалық ресурстары жұмысбастылық салалары арасына бөлу болып табылады. Әсіресе бұл ерекше мамандықты жұмыскерлердің жетіспеушілі қатты сезілетін кәсіби біліктілігі бар адамдарға өзекті. Және олардың көп бөлігін әдетте әйел адамдар (баламен отырған немесе т.б себептер бойынша үй шаруашылығын жүргізуге қажетті) құрайды [3].

Әр елде экономикалық ресурстары тиімді пайдалану және нақты басқару әдістері елеулі түрде өзгешеленеді. Олар бұрынғы социалистік лагерь елдерінде, кеңес елдері кеңістігінде және Батыс елдері тәжірибесінде айқын көрініс тапты. өз кезегінде, батыстық тәжірибені біркелкі деп санауға болмайды. АҚШ мен Жапонияның еңбек ресурстарды қалай пайдалануында маңызды айырмашылықтар бар; ұйым деңгейінде экономикалық ресурстары пайдаланудағы орта жағдайды еуропалық бағыт алады.

Бірнеше мамандықты қоса ала жүретін қызметкерлер шеңберіндегі универсалды дайындау тұжырымдамасы кең таралды. Универсалды дайындық еңбекті молайтады, ынталандыруды (мотивацияны) жоғарлатады, жұмысшы күшінің мүмкіншіліктерін айтарлықтай кеңейтеді.

Экономикалық ресурстары пайдаланудағы әлемдегі барлық тәжірибелердің көбісін радикалды мәселелерін шешу бойынша жалпы

сипатқа ие тенденциялар бар: шаруашылық шешімдер мен басқару саласындағы саясат, өндірістің инновациялық жарактану саясаттарының жүйелік байланыстырылуы [4].

1-кесте – Жоғары дамыған елдердің экономикалық ресурстар нарығының белсенділігін бағалайтын көрсеткіштер

Ел	АҚШ	Жапония	Франция	Германия	Ұлыбритания
Болжалын атын көрсеткіштер	Ішкі жалпы өнім, өндіріс көлемі, өндірістің диверсификациялануы	Ішкі жалпы өнім, өндіріс көлемі, өндірістің диверсификациялануы, жұмысбастылар саны	Ішкі жалпы өнім, өндіріс көлемі, өндірістің диверсификациялануы, қормен қарулану, пайдалылық көрсеткіші	Ішкі жалпы өнім, өндіріс көлемі, өндірістің диверсификациялануы, экспорт пен импорттың ара қатынасы	Ішкі жалпы өнім, өндіріс көлемі, өндірістің диверсификациялануы, ресурстарға деген тәуелділік, экономикалық қауіпсіздік
Башкатов Б.И., Карпухина Г.Ю. Международная экономика: - М.: Басылым «Дело и Сервис», 2014, 19-196 бет.					

Жұмысбастылар мен жұмыссыздар санының қосындысы экономикалық белсенді экономикалық ресурстардың санын беретін болғандықтан, онда экономикалық белсенді халық санының өзгеру тенденциясы экономикалық ресурстардың қатарындағы осындай өзгеру тенденцияларымен сәйкес келеді деп болжануы мүмкін. Дегенмен, тәжірибе көрсеткендей бұндай сәйкес келулер дұрыс болып табылмайды, ол өз кезегінде экономикалық ресурстардың бұл категорияларына басқа да бірнеше факторлардың әсерін куәландырады. Сондықтан бұл көрсеткіштерге әсер ететін әр түрлі факторлардың талдануы қажетті әрі қызықты болып көрінеді. Жоғары дамыған елдердің экономикалық ресурстар нарығындағы божамды өзгерістерін бағалау үшін қарастырылған көрсеткіштер 1 кестеде берілген.

Жапонияда жұмысшы күші нарығы фирма шегінде интегралданған. Компания жақында келген жұмысшыны дайындауды және тәжірибелі қызметкерді қайта дайындауды қамтамасыз етеді. Қызметкердің айналымы, олардың горизонтал бойынша орын ауыстыруы ой өрісін кеңейтіп, түсінісу қабілеттіліктерін жақсартады. Жапондық және америкалық шаруашылықтары тәжірибесін салыстырғанда, олардың «жасаушылары» «керісінше жаса» деген қағиданы ұстанғаны сияқты әсер тудырады, өйткені шаруашылық тәжірибенің кез келген элементі қарама-қарсы жолын көрсетеді.

Экономикалық ресурстары пайдалануды басқарудың америкалық моделі адамға деген қатынасы жұмысшы күшіне жекешелік тіреуімен (жеке адамдар жұмыс істейді) сипатталады, қызметкерлік өкілеттілік негізінде жеке шешім

кабылдаумен, персоналды жауапкершілік түсінігі мен өзін-өзі танытуына тоқталу және қысқа мерзімді жалдауды жүзеге асыру. Жапония жетістіктерінің қайнар көзі – тәрбие мен білімнің жапондық жүйесінде. Жұмысқа тұрумен білім шектеліп қалмайды, қызметкер жұмысшының творчестволық әлеуетін ашуына бағытталған үздіксіз білім алу жүйесіне қосылады.

АҚШ-тағы ұйымдар құрылымының негізгі стратегиялық құралдарының жүзеге асырылуының міндеті заттық қызығушылық пен мықтыны жеңіске әкелетін бәсекелестік болып табылады. Жапонияда – ұйым қызметкерлерінің адалдығы мен бірлігі. Еуропалық елдердегі экономикалық ресурстар жағдайын талдау – бұл елдердегі экономикалық ресурстары пайдалануда жалпы тенденцияның қалыптасқаны туралы шешім шығару мүмкіндігін береді, дегенмен олардың арасында экономиканы жұмысшы күшімен қамтамасыз етуде айырмашылықтар бар екендігі белгілі. Бүгінгі күні ұлттық еңбек нарығындағы жалдамалы жұмысшылардың өнімділік жұмысбастылығы мен ұзақтылығын қамтамасыз ететін, жұмысшы қолына сұранысты қанағаттандырудың басты шарты ретінде экономикалық ресурстардың бәсекеге қабілеттілігін жоғырлату мақсаты бірінші кезекке шығарылды [5].

Қазақстанның еңбек нарығы енді күшеюде, онда қажетті компоненттердің көбісінің жетіспеушілігі байқалса да, жұмыс күші қозғалысын реттеу бойынша функцияларды өзі міндетіне алады. Сондықтан экономикалық ресурстардың жұмысбастылығын көтеру. Қазақстанға елдердің ұлттық экономикалық ресурстары пайдалануындағы жиналған тәжірибелері жолындағы табыстылығы мен жіберілген кемшіліктерін ескеру қажет. Дегенмен, жеке-кеңес-келісімдік, ұжымдық-келісімдік, мемлекеттік-нормалық және әкімшілік реттеудің сәйкес келуіне негізделген ҚР-дағы экономикалық ресурстары пайдаланудың өзіндік механизмін құру нұсқасы қайталанбас болады. Сонымен бірге, оның құрылуы тек қабілеттілік, білім, біліктілік және тәжірибеден ғана емес, ертеден келе жатқан менталитетпен тікелей байланысты ғасырлар бойы қалыптасқан дәстүрлі-патриархалды салттардан, тектік және туысқандық байланыстардан тұратын болады.

Қазақстанның экономикалық ресурстардың нарығын құрудың экономикалық процесстері, әлеуметтік шаралар мен саяси процесстерінің негізгі сипаттамасын талдау оның өтпелі моделінің қазіргі уақытта нарықтық қатынасқа дейінгі түрлерін сақтап қалуы қарапайым формалардың генезисін көрсетеді. Шетел тәжірибесінің зерттеу барысында анықталған нарықтық элементтердің дамуымен экономикалық ресурстардың артта қалуы оның жүйелілігінің жеткіліксіздігіне әкеледі.

Әдебиеттер тізімі:

1. Назарбаев Н. «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» атты ҚР Президентінің халыққа Жолдауы.- Астана,

2. Рахметов Б.А. Экономикалық ресурстарды басқару. Оқу құралы, Алматы, 2014 ж.
3. Халық Б.С. Мотивация тетігін жетілдіру негізінде экономикалық ресурстардың нәтижелілігін арттыру. Алматы, 2012 ж.
4. Қазақстан Республикасы «Мемлекеттік қызмет туралы» Заңы
5. Ниязбекова Р.Қ., Рахметов Б.А., Байнеева П.Т. Кәсіпорын экономикасы. Оқу құралы. «Экономика», Алматы, 2012 ж.



УДК 330.322.01

Құдайбергенов Т.Қ.

Специальность «Менеджмент»

КазУЭФМТ

г.Астана

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

Представлены взгляды разных авторов на классификацию некоммерческих организаций. Обобщен полученный опыт, предложена современная классификация некоммерческих организаций с добавлением совершенно новых классификационных признаков. Классификация некоммерческих организаций по различным признакам позволяет глубже раскрыть содержание, назначение и роль, выявить приоритеты деятельности государства, бизнес-сообщества, граждан по поддержке и повышению эффективности деятельности некоммерческих организаций, найти решения проблем стабилизации и устойчивого развития сообщества в целом.

Несмотря на множество классификаций некоммерческих организаций, рассмотренных в литературе разными авторами, по нашему мнению, ни один автор не представляет классификацию, которая полностью определяла бы сущность некоммерческих организаций. Таким образом, вопрос классификации некоммерческих организаций является актуальным и необходимым в наших исследованиях.

О. А. Вавилова представляет классификацию некоммерческих организаций только по одному классификационному признаку — форма некоммерческой организации: учреждения, потребительские кооперативы, автономная некоммерческая организация, благотворительные и иные фонды, некоммерческие партнерства, общины, общественные и религиозные организации (объединения).

И. В. Трунин отмечает лишь некоторые из классификаций, принимая во внимание, что это лишь незначительная часть возможных подходов: по целям деятельности; по степени присутствия государства в некоммерческой организации; по участию в производственном процессе (ведут собственное производство или нет); по отношению к рынку (имеют рыночный или нерыночный характер); по характеру привлечения служащих (волонтеры или нет); по юридическому статусу (международные, национальные, местные); по источникам финансирования; по режиму налогообложения].

На основе анализа автор предлагает классифицировать некоммерческие организации, исходя из основного источника их финансирования.

В. И. Пилипенко предлагает классификацию некоммерческих организаций, которая включает в себя следующие классификационные признаки: организационно-правовая форма, экономический способ объединения учредителей, виды экономической деятельности, цель деятельности, источники финансирования, экономический характер деятельности.

По нашему мнению, В. И. Пилипенко некорректно формулирует некоторые виды некоммерческих организаций. Мы считаем, что некоммерческие организации должны вести предпринимательскую деятельность и получать доход только для достижения уставной цели. В некоммерческих организациях должен присутствовать в большей степени не экономический, а социальный характер деятельности, что в классификации Пилипенко не отражено.

В статье Е. В. Шаклеина существенное внимание уделяется классификациям некоммерческих организаций по различным основаниям, проводимым различными исследователями. Классификация Е. В. Шаклеина построена в основном на основе правового положения.

Целесообразно было бы заменить классификационный признак по целям деятельности на признак по видам деятельности.

Классификация некоммерческих организаций, предлагаемая М. В. Князевой, достаточно обширна, характеризует некоммерческие организации с разных сторон. Автор предлагает следующие признаки: целевая аудитория; способ управления; форма собственности; источники и формы финансирования; масштаб деятельности и др.

Следует отметить, что в сравнении с рассмотренными авторами М. В. Князева — единственный автор, который выделяет признак некоммерческих организаций по характеру услуг. Услуги некоммерческих организаций делятся на социальные, благотворительные, образовательные, научные, здравоохранительные, экологические, культурные, информационно-консультационные.

Классификация некоммерческих организаций И. Г. Сакович и Г. А. Сакович представлена следующими классификационными признаками: цель создания; движение инициативы; принадлежность к государственным

органам и органам местного самоуправления; территориальный признак (масштаб деятельности).

Таким образом, можно отметить, что И. Г. Сакович и Г. А. Сакович предлагают классификацию некоммерческих организаций, которая кардинально отличается от классификаций, рассмотренных выше. Мы можем считать данную классификацию действительно авторской, в которой рассмотрены отличительные признаки некоммерческих организаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что в рассмотренных классификациях мы не обнаружили многих аспектов (признаков), по которым целесообразно классифицировать некоммерческие организации. В связи с этим актуально было бы обобщить опыт, приобретенный у исследуемых авторов, и добавить в классификацию свои авторские классификационные признаки.

I. Классификация по признакам:

1. По организационно-правовой форме: учреждения, фонды, общественные объединения, организации и движения, религиозные организации, потребительские кооперативы, некоммерческие партнерства, профессиональные союзы и ассоциации, автономные некоммерческие организации, коллегии адвокатов, торгово-промышленные палаты, товарищества собственников жилья, государственные корпорации, фонды и др.

2. По форме собственности: государственные, муниципальные, частные, общественные, смешанные.

3. По масштабу деятельности: региональные, национальные и международные.

4. По степени участия государства: негосударственные, созданные при участии государства.

5. По возможности членства: некоммерческие организации, имеющие членство (ассоциации, союзы, общественные и религиозные организации, некоммерческие партнерства, товарищества собственников жилья); некоммерческие организации, не имеющие членства (фонды, учреждения).

6. По правам на имущество: некоммерческие организации, учредители и члены которых имеют право на использование общего имущества (некоммерческие партнерства, товарищества собственников жилья, садоводческие некоммерческие объединения); некоммерческие организации, учредители, участники, члены которых не имеют прав на имущество (общественные объединения).

7. По специфике учредительных документов: некоммерческие организации с уставом; некоммерческие организации с уставом и учредительным договором; некоммерческие организации с уставом, а также, по решению учредителей (участников), учредительным договором; некоммерческие организации, не имеющие учредительных документов.

Для цели нашего исследования мы дополнили классификацию абсолютно новым классификационным признаком — «сущность некоммерческих организаций».

С нашей точки зрения, по сущности некоммерческие организации могут быть «истинными» (бескорыстными) и «неистинными» (стремящимися к выгоде). Адекватным определением «истинной», «действительной» некоммерческой организации является бескорыстие, то есть деятельность во благо общества «по зову сердца», без всяких расчетов на какую-либо выгоду или благодарность «со стороны». Сюда от -носятся некоммерческие организации, являющиеся действительно некоммерческими, то есть стремящиеся лишь к достижению социальной гармонии, снижению социальной напряженности, повышению качества жизни в обществе и получающие удовлетворение лишь от достигнутых социальных результатов. Это сфера деятельности некоммерческих некорыстных организаций, или действительно некоммерческих организаций.

При этом формально на практике некоммерческие некорыстные организации даже могут быть уличенными в нарушении уставной деятельности, например, в случае, когда полученная прибыль была не израсходована на уставные цели сразу же, а распределена между членами организации. Но если это распределение потребовалось для повышения эффективности (например, получившие прибыль члены организации в полном объеме израсходовали ее на уставные цели по своим «участкам» с большей «точностью попадания в уставную цель», чем это было бы «из центра»), то сущностью произведенного распределения прибыли между членами организации остается бескорыстие.

Для другой группы некоммерческих организаций, являющихся некоммерческими только формально (то есть в своих уставах или декларациях, заявляющих общесоциальные цели и бесприбыльную деятельность, но «имеющих в виду» достижение выгоды или корыстного интереса, «замаскированных» внутри бескорыстных деклараций), будет адекватным определение их как некоммерческих корыстных организаций.

С другой стороны, остаются без адекватного определения «действительно социально ориентированные» некоммерческие негосударственные неправительственные неполитические непрофессиональные общественные объединения и организации. Это организации, аккумулирующие человеческие (волонтеры) и материальные (имущественные и финансовые) ресурсы и направляющие их «вовне», на гармонизацию отношений и смягчение глобальных социальных противоречий в основных сферах реализации прав человека: 1) власть (право-бесправие); 2) собственность (богатство-бедность), 3) личность (свобода-несвобода). Такие организации и являют «действительную социальную сущность» некоммерческих организаций.

То есть, говоря предметно, сегодня под термином «некоммерческие организации» теоретически понимаются две оппозиционные друг другу

«сущности»: «истинно (действительно) некоммерческая», бескорыстная деятельность для общества; «неистинно некоммерческая», корыстная, стремящаяся к выгоде, но «маскирующаяся» под бескорыстную.

Говоря экономическим языком, в реальной социально-экономической составляющей сектора некоммерческих организаций мы имеем параллельно присутствующими две экономики: 1) «корыстную бесприбыльную» и 2) «принципиально некорыстную». Но эти экономики «в чистом виде», то есть по отдельности в пространстве и во времени, существуют только теоретически. На практике они, как правило, функционируют одновременно и вместе, и те же самые финансовые средства, полученные некоммерческими организациями в качестве спонсорских и использованные в интересах спонсора (то есть корыстно), имеют и некоторый «чисто социальный эффект» в его разных сторонах: как возможность для некоммерческих организаций «продержаться на плаву» до следующего «чисто уставного этапа» и финансирования; как шанс презентовать себя в качестве добросовестного партнера на данном рынке и повысить шансы на финансирование; как другой аналогичный результат.

Действительная (некорыстная) некоммерческая организация — это организация, имеющая своей сущностью (действительной целью) разрешение противоречий и смягчение социальной напряженности (гармонизацию отношений) в области соблюдения/несоблюдения (нормализации) основных прав человека (прежде всего в сферах власти, собственности и личности), не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

При этом на практике такая организация может допускать распределение прибыли между участниками (если это дает ей возможность более эффективно использовать эти средства для достижения уставных целей), а также участвовать в корыстном проекте (например, спонсорском), если такое участие дает ей возможность приращения социально-экономического эффекта, превышающего социальный вред, нанесенный корыстностью такого проекта.

Таким образом, произведенное уточнение о бескорыстности деятельности некоммерческих организаций подчеркивает их сущность и теоретически выводит из их состава те организации, которые по форме являются некоммерческими, но по сути преследуют некоторую собственную выгоду (повышение престижа, привлечение избирателей или клиентов и т. д.).

Список литературы:

1. Вавилова, О. А. Некоммерческие организации: современная классификация / О. А. Вавилова // Некоммерческие организации в России. М., 2013. С. 12-14.

2. И. В. Трунин. Теоретические аспекты управления качеством продукта некоммерческих организаций / Оренбург. гос. ун-та. 2014. № 13 (132). С. 167-172.

3. Ибрисов, Н. Н. Эффективное руководство и управление НКО / Н. Н. Ибрисов // Ассоциация центров поддержки гражданского общества. Бишкек, 2016. С. 9.

4 Е. В. Шаклеин /Тенденции развития некоммерческих организаций в РФ / Инновационная экономика в России: проблемы и перспективы : сб. науч. тр. Всерос. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. Томск, 2014. С. 59-60.



УДК 330.1

Мамшаева Г.А.

Специальность «Финансы»

Научный руководитель:

к.э.н., ст.преподаватель

Берстембаева Р.К.

МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются различные варианты организации здравоохранения в рыночной экономике с точки зрения источников финансирования и обеспечения предоставления медицинских услуг. Приводятся примеры из зарубежной практики и анализируются направления реформирования казахстанской модели. Сегодня вопрос о необходимости реформы здравоохранения республики является одним из самых острых, стоящих как перед медицинской общественностью, так и перед всем обществом в целом.

Сегодня вопрос о необходимости реформы здравоохранения республики является одним из самых острых, стоящих как перед медицинской общественностью, так и перед всем обществом в целом. Характерно достаточно негативное отношение населения к результатам реформирования здравоохранения республики, прошедшего за годы независимости. Вместе с тем, очевидно, что здравоохранение нуждается в дальнейшем реформировании, так как задачи, которые ставит государство, а равно и ожидания населения страны еще далеки от реализации.

Президент Республики Казахстан Н. А. Назарбаев в своем прошлогоднем Послании народу Казахстана подчеркнул: «...фундаментом динамично процветающего общества может быть только современная,

конкурентоспособная и открытая рыночная экономика...». В февральском Послании народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» Президент ставит конкретную задачу - «адресная социальная поддержка и развитие социальной сферы на рыночных принципах» [1].

В мировой практике организации здравоохранения накоплен значительный опыт использования различных систем функционирования этой отрасли. В частности: частное медицинское страхование (с возможными его модификациями), прямое налогообложение, общественное медицинское страхование и организации поддержания и сохранения здоровья. Основными характеристиками любой из представленных систем являются: источники финансирования; способы оплаты услуг врачей; способы оплаты других поставщиков медицинских услуг (главным образом больниц). Что касается источников финансирования, то организация финансовых посредников может создаваться на монополистической, олигополистической или на основе свободной конкуренции. В монополистической системе финансирования посредником, как правило, является государство. В олигополистической системе (т.е. такой, где может существовать малое количество крупных посредников) финансы могут контролироваться как общественными, так и частными органами (страховыми компаниями). В условиях свободной конкуренции может существовать большое число малых посреднических организаций.

Отметим, что организация служб обеспечения медицинских услуг необязательно должна соответствовать организации их финансирования. Обратимся к рисунку 1, в котором представлена схема возможных сочетаний частного и общественного участия в финансировании и обеспечении медицинских услуг. Как видно из схемы, могут существовать следующие модели:

1. Общественное финансирование и общественное обеспечение;
2. Общественное финансирование и частное обеспечение;
3. Частное финансирование и общественное обеспечение;
4. Частное финансирование и частное обеспечение

Существующее государственное медицинское обеспечение основывается на обязательствах государства по охране здоровья граждан Республики Казахстан, связанных с реализацией статьи 29 К951000_ Конституции Республики Казахстан, а также U984153_ Государственной программы "Здоровье народа", утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 16 ноября 1998 года N 4153, и соответствует основным принципам Стратегии Всемирной организации здравоохранения "Здоровье для всех в XXI веке".

Вместе с тем, в системе здравоохранения Республики Казахстан имеются следующие основные проблемы:

- бюджетная модель финансирования здравоохранения в силу недостаточности выделяемых денежных средств не покрывает потребности

населения в гарантированном объеме бесплатной медицинской помощи, определенном законодательством республики;

- снизилась доступность медицинской помощи для большинства населения и качество предоставляемых услуг;
- присутствует замещение бесплатной медицинской помощи платными услугами из-за отсутствия четкого разграничения между гарантированным объемом и медицинскими услугами, оказываемыми гражданам на платной основе;
- не разделены "покупатель" медицинских услуг (кто оплачивает) и "поставщик" медицинских услуг (медицинские организации);
- невозможность получения гражданами бесплатной медицинской помощи вне места постоянного проживания;
- отсутствует единая тарифная политика за предоставляемые медицинские услуги [2].

Для выхода из сложившейся ситуации предлагается провести реформирование системы здравоохранения, изменение основных принципов организации медицинской помощи, разделение полномочий и ответственности государства, работодателя и гражданина за состояние его здоровья. При этом важно оценить прошлый опыт системы здравоохранения, в том числе и функционирование в период 1996-1998 годов Фонда обязательного медицинского страхования (далее - Фонд). Функционирование Фонда сыграло свою положительную роль в организации медицинской помощи гражданам, за короткий срок были введены рыночные механизмы оплаты медицинских услуг.

Однако, следует отметить, что минимизация бюджетного финансирования по страхованию неработающего населения способствовала увеличению бремени затрат на Фонд. Отсутствие должного контроля за деятельностью Фонда привело к коррупционным правонарушениям в системе обязательного медицинского страхования [3].

В этой связи, в целях построения оптимальной организационной структуры и модели финансового обеспечения здравоохранения, гарантирующей доступность и качество медицинского обслуживания, предлагаются три уровня финансирования:

- первый уровень - гарантированный объем бесплатной медицинской помощи, финансируемый из государственного бюджета;
- второй уровень - обязательное медицинское страхование;
- третий уровень - добровольное медицинское страхование услуг, не предусмотренных в гарантированном объеме бесплатной медицинской помощи и программе обязательного медицинского страхования, а также платные услуги.

Что касается расходов государства, согласно отчету Министерства финансов РК расходы республиканского бюджета в 2016 году составили 8,88 трлн тенге, увеличившись на 18,91% или 1,41 трлн тенге по сравнению с предыдущим годом, тогда как в 2015 году показатель вырос всего на 0,51%.

Затраты государства возросли в основном за счет роста расходов на соцобеспечение и обслуживание госдолга. Однако, затраты бюджета в абсолютном выражении выросли сильнее, чем доходы, как было отмечено выше: если совокупные поступления по итогам года увеличились на 655,7 млрд тенге (9,3%), то агрегированные расходы увеличились на 1 936 трлн тенге (23,4%). В структуре расходов 46,1% приходится на социальную помощь и обеспечение (1,9 трлн тенге), образование (1,7 трлн тенге) и здравоохранение (1,0 трлн тенге) [4].

Рост расходов сектора здравоохранения в 2016 году обусловлен тем, что в соответствии с Посланием Президента РК от 30 ноября 2015 года «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» с 1 января 2016 года повышена заработная плата работников здравоохранения от 7 до 28%, повышен размер стипендии на 25%, а также выделены дополнительные средства на курсовую разницу в связи с изменением курса тенге к доллару от 330 тенге до 360 тенге на приобретение лекарственных средств импортного производства и других расходов, привязанных к курсу доллара. Кроме того, в 2016 году МЗСР РК переданы расходы на закуп вакцин с Министерства национальной экономики РК. Несмотря на рост расходов государства на здравоохранение, рост общих расходов на здравоохранение в доле от ВВП остался относительно низким (0,2%) и в абсолютном выражении составил небольшую часть от ВВП в сравнении со странами ОЭСР.

Таблица 1. Структура расходов на здравоохранение в 2015-2016 годы (в млрд. тенге)

	2015			2016		
	млрд.тг.	В % от ТРЗ	В % от ОРЗ	млрд.тг.	В % от ТРЗ	В % от ОРЗ
ОРЗ	1484,8	-	-	1761,8	-	-
<i>ОРЗ в % от ВВП</i>	3,6%	-	-	3,8%	-	-
ТРЗ	1 244,4	-	-	1 604,4	-	-
<i>ТРЗ в % от ВВП</i>	3,0%	-	-	3,4%	-	-
Гос.расх.	783	63%	52,7%	948	59%	53,8%
<i>Гос.расх.в % от ВВП</i>	1,9%			2,0%		
Частн.расх.	456,8	36,7%	31%	645,6	40,2%	37%
<i>Частн.расх.в % от ВВП</i>	1,1%			1,4%		

По итогам 2016 года текущие расходы на здравоохранение от всех источников финансирования достигли 1 трлн. 604 млрд. тенге (4 млрд. 688 млн. долл. США)¹¹, что составило 3,4% ВВП. В свою очередь, общие расходы на здравоохранение, включающие валовое капиталообразование, составили 1 трлн. 1 762 млрд. тенге (5 млрд 148 млн. долл. США) или 3,8 % ВВП. Таким образом, Казахстан отстает от замыкающих стран ОЭСР – Латвии (ТРЗ - 5,7% ВВП), Турции (ТРЗ - 4,3% ВВП) и Люксембурга (ТРЗ - 6,3% ВВП) в части средств, затрачиваемых на здравоохранение [5].

Наблюдаемые в Казахстане высокие частные расходы создают угрозу доступности услуг здравоохранения, усиливают неравенство в уровне получения медицинских услуг и возлагают дополнительное бремя на беднейшие слои общества, связанное с необходимостью приобретения дорогостоящего лечения с вытекающими последствиями для экономического роста. Подводя итоги, следует отметить, что до сих пор никто в мире не придумал идеальной и универсальной системы организации здравоохранения.

Список литературы:

1. Концепция о развитии службы клинической лабораторной диагностики в Республике Казахстан в 2012-2015 гг.
2. Управление и экономика здравоохранения: учебное пособие для вузов / под ред. А.И. Вялкова.- 3-е издание. -М.: Гэотар-Медиа, 2009. - 664 с.
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 февраля 2014 года № 141 «Об утв. стандартов государственных услуг в сфере медицинской деятельности».
4. Рахимбекова А.Е.//Материалы Международной научно-практической конференции «Валихановские чтения – 18». - Кокшетау: Кокшетауский гос. университет им. Ш. Уалиханова, 24-26 апреля 2014. – С. 351-356.
5. Национальные счета здравоохранения Республики Казахстан. Министерство здравоохранения РК, Республиканский центр развития здравоохранения. - Астана, 2016.



ӘОЖ 336.645:339.37

Мирзанова А.М.

«Экономика» мамандығының
2 курс магистранты
Ғылыми жетекші:
Айдарханова Б. Б.
э.ғ.к., аға оқытушы

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АЙМАҚТАРЫНДА ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫН ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУДЫҢ НЕГІЗГІ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Андамна

Қазақстан экономикасына инвестицияларды тарту мароэкономикалық базасы болып табылады. Олардың көлемі кәсіпорынның өндірістік қуаты мен еңбектік техникамен байланысты болады. Инвестициялар экономиканың қарқынды өсуіне елеулі әсерін тигізеді. Қазақстанда дағдарысқа қарсы шараларды және әлемдік оң тәжірибені пайдалана отырып, тұрғын үй құрылысы саласын серпінді дамыту үшін нақтылайды.

«Қазақстан-2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Қазақстан-2050» Стратегиясында атап көрсеткендей «Біз жаңа тұрғын үй құрылысы бағдарламасын іске асыруға кірісіп кеттік. Мұнымен бірге отандық құрылыс саласы үшін жаңа мүмкіндіктер туады» .

Құрылыс-материалдық өндірістің қуатты индустриалдық саласы болып табылады. Күрделі құрылыстың көлемі мен деңгейінен материалдық өндірістің барлық салаларының дамуы, экономикалық потенциалдың және мемлекеттің ұлттық табысының өсуін қамтамасыз ету маңызды деңгейде тәуелді болады. Құрылыс саласына инвестицияларды салу инвестициялық қызметпен тығыз байланысты.

Нарық жағдайында құрылыс, өндірістік саланың барлық салаларындай капиталдың еркін динамикасы және әрбір меншік объектісінің қызмет еркіндігімен байланысты жаңа экономикалық маңызға ие болады. Әкімшілік-жоспарлық экономикаға тән сатылас салалық байланыстар орнына инвесторлардың деңгейлес салалық байланыстары келеді, сондықтан экономикалық процес ретіндегі құрылыс ғимараттар немесе құрылыстардың өмірлік циклы бойы капитал иелерінің үздіксіз инвестициялық қызметін қарастырады.

Қазақстан экономикасына инвестицияларды тарту мароэкономикалық сипаттағы стратегиялық және тактикалық міндеттерді шешуге бағытталған объективті қажетті үдеріс. Инвестициялар экономиканың қарқынды өсуіне елеулі әсерін тигізеді. Қазақстан экономикасының даму жағдайларында инвестициялар әлеуметтік және өндірістік мүмкіншілігінің құрылымдық өзгеруінің маңызды құралы болып табылады. Ұдайы өндіріс қатынастары жүйесінде инвестициялар маңызды құрылымдық пайда болу қызметін атқарады, халық шаруашылығының қай салаларына инвестициялардың салынуына қарай экономиканың болашақ құрылымы байланысты болады [1].

Қазақстан Республикасында құрылыс нарығының қарқынды дамуы соңғы жылдары халық шаруашылығының осы саласына инвестиция салуға дайын мемлекет және көптеген бизнес-құрылымдар назарына ие. Құрылыс

саласына салынған капитал тиімділігін бағалау инвестициялау тәжірибесінде маңызды атрибут болып саналады. Құрылыс саласы әлеуметтік-экономикалық тұрақсыздыққа аз көлемде бейімделген; нормативті және әдістемелік қамтамасыз етудің жаңа жағдайлар мен талаптарға сәйкессіз; құрылыс қызметін реттеудің және басқарудың экономикалық әдістері дамымаған; келісімдік қатынастар жүйесінің дамымағандығы; жаңа шарттарға және талаптарға инвестициялық-құрылыс қызметін ұйымдастыру, реттеу және орталықтандырылған басқарудың маңызды атқарымдардың жойылуы немесе орындалмауы.

Нарықтық экономиканың ерекшеліктерін ескере отырып, құрылыс саласында инвестициялық үдерісті қалыптастыруда әлемдік технологияларды және менеджмент пен маркетингтің озық әдістерін қолдануға негізделген және инвестициялау тетіктерін қалыптастыруда ең тиімді инвестициялық жобаларды нарықтық тетіктер арқылы дайындау ғылыми және тәжірибелік тұрғыдан өзекті тұрғы болып табылады [2].

Әкімшілік-аумақтық құрылыстағы роліне, әлеуметтік-экономикалық жағдайлары мен өндірістік-шаруашылық мамандандырылуына қарай қалалар мен селолық елді мекендердің аумақтарында атқарымдық аймақтардың мынадай түрлері:

- 1) тұрғын аймақтар;
- 2) қоғамдық (қоғамдық-іскерлік) аймақтар;
- 3) рекреациялық аймақтар;
- 4) инженерлік және көлік инфрақұрылымдары аймақтары;
- 5) өнеркәсіп (өндіріс) аймақтары;
- 6) ауыл шаруашылығына пайдаланылатын аймақтар;
- 7) арнаулы мақсаттағы аймақтар;
- 8) режимдік аумақтар аймақтары;
- 9) қала маңындағы аймақтар;
- 10) санитариялық-қорғаныш аймақтары;
- 11) резервтегі аймақтар (қала құрылысы ресурстары) белгіленуі мүмкін.

Елді мекеннің тұрғын аймағы үй жанында жайғастырылған аумақтары бар көп пәтерлі тұрғын үй-жайлар (үйлер) және үй жанындағы учаскелері бар жеке тұрғын үйлер салуға арналады.

Тұрғын аймақта қонақ үйлерді, жер бетіндегі және жер астындағы көлікжайларды, автокөлік көлігінің ашық тұрақтарын, сондай-ақ орналастырылуы мен қызметі санитариялық-қорғаныш аймақтарын жасауды талап ететін, қоршаған ортаға әсер етпейтін өндірістік объектілерді орналастыруға жол беріледі.

Жекелеген жағдайларда тұрғын аймақтарға елді мекеннің шекаралары (шектері) шегінде орналасқан бағбандық және саяжай серіктестіктері де жатқызылуы мүмкін.

Елді мекеннің қоғамдық (қоғамдық-іскерлік) аймағы әкімшілік, ғылыми-зерттеу, қоғамдық мекемелерді және олардың кешендерін, қонақ үйлер мен қонақ үй кешендерін, іскерлік және қаржылық белсенділік орталықтарын,

мәдениет, білім беру, денсаулық сақтау, спорт, коммерциялық қызмет, сауда және қоғамдық тамақтандыру, тұрмыстық қызмет көрсету объектілерін, аталған объектілердің жанынан ашық көлік тұрақтарын, жер бетіндегі және жер астындағы көлікжайларды, санитариялық және экологиялық қорғаныш жөніндегі арнаулы іс-шараларды талап етпейтін басқа да үйлер мен ғимараттарды орналастыруға арналады.

Қоғамдық (қоғамдық-іскерлік) аймақта орналастыруға рұқсат етілген объектілер тізбесіне тұрғын үй-жайлар (үйлер) енгізілуі мүмкін.

Индустриялық үй құрылысын дамыту және импорт алмастыру жөніндегі көрсетілген шаралар тұрғын үйдің қолжетімділігін арттырудың маңызды факторы болып табылады, өйткені ол тұрғын үйдің құнын төмендетуге және құрылыстың сапасын арттыруға мүмкіндік береді [3].

Атап айтқанда, тұрғын үйдің қолжетімділігін арттыру арқылы «Қолжетімді тұрғын үй – 2020» бағдарламасының шеңберінде еліміздегі азаматтардың әртүрлі санаттарын тұрғын үймен қамтамасыз ету үшін жағдай жасау деген мемлекеттік тұрғын үй саясатының басты мақсаты шешілетін болады.

Тұрғын үйдің қолжетімділігі мемлекеттік қолдаудың мынадай шараларымен қамтамасыз етілетін болады:

- 1) мемлекет басым параметрлерде тұрғын үй құрылысының жобаларын іске асыруды қолдайды;
- 2) құрылыс салушыларға инженерлік коммуникация жүргізілген жер учаскелері беріледі;
- 3) табысы жоғары емес азаматтарға тетіктер мен қаржы құралдары ұсынылатын болады;
- 4) жобалаушыларға, құрылысшыларға, құрылыс материалдарын өндірушілерге озық технологияларды қолдану үшін қолайлы жағдай жасалатын болады.

Мемлекеттік тұрғын үй салудың және оның ақысын төлеудің қолдау шеңберінде мына басым параметрлері болмақ:

- 1) тұрғын үйдің алаңы – 35 шаршы метрден 75 шаршы метрге дейін;
- 2) шекті құны – 1 шаршы метр үшін 80 мың теңгеден 100 мың теңгеге дейін;
- 3) орташа айлық төлемнің шамасы – 50 мың теңге.

Осылайша, мемлекет мынадай қолдау көрсетеді:

- 1) эконом-сыныпты шағынгабаритті тұрғын үйді жобалау, салу және сату (жайлылығы 3 және 4 сыныптан жоғары емес);
- 2) төлемдердің берілген деңгейін қамтамасыз ету үшін Қазақстанның Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі және Қазақстандық ипотекалық компания сияқты қаржы институттарын дамыту.

Сонымен қатар, әр түрлі өңірлердегі құрылыстың жағдайын ескере отырып, тұрғын үйдің бұдан да ауқымды параметрлері көзделеді.

Қазақстанда дағдарысқа қарсы шараларды және әлемдік оң тәжірибені пайдалана отырып, тұрғын үй құрылысы саласын серпінді дамыту үшін нақты алғышарттар бар. Бұл үшін «Қолжетімді тұрғын үй – 2020»

бағдарламасының шеңберінде мынадай негізгі іске асырылып жатқан және жана бағыттарды мемлекеттік қолдау қажет:

1. Мемлекеттік тұрғын үй қорынан тұрғын үйге немесе жеке тұрғын үй қорынан жергілікті атқарушы орган жалдаған тұрғын үйге мұқтаждардың есебінде тұрған азаматтар үшін тұрғын үй салу.

2. ҚТҚЖБ желісі бойынша:

- 1) халықтың барлық санаттары үшін;
- 2) жас отбасылар үшін тұрғын үй салу.

3. «ҚИК» АҚ-ның тұрғын үй салуы.

4. Қазақстан Республикасының тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын жаңғыртудың 2011-2020 жылдарға арналған бағдарламасы бойынша тұрғын үй қорын жөндеу (қайталама тұрғын үй).

5. Авариялық тұрғын үйлерді бұзу жөніндегі пилоттық жобалар шеңберінде тұрғын үй салу.

6. ЖТҚ.

7. Инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылым салу.

8. Жұмыспен қамту – 2020 бағдарламасының шеңберінде тұрғын үй салу.

9. «Самұрық-Қазына» жылжымайтын мүлік қоры» АҚ-ның тұрғын үй салуы.

«Қолжетімді тұрғын үй – 2020» бағдарламасын іске асырудың нәтижесінде жалға берілетін тұрғын үйдің көлемін 1 млн. шаршы метрге дейін қолжеткізу 2014 жылы көзделіп отыр. Жалпы, 2020 жылдан бастап, жыл сайын 10 млн. шаршы метр тұрғын үй салу жоспарланып отыр.

Аймақтағы құрылыс саласын басқарудың теориялық-әдістемелік негіздерін зерттеу нәтижесі бойынша келесі қорытындылар жасауға болады:

1. Құрылыс саласын дамыту, құрылыс өнеркәсібі өнімдерінің қауіпсіздігі мен сапасын арттыру бүгінгі өркениет заманындағы дамыған мемлекеттердің экономикалық және саяси міндеттерінің басты бағыттарының бірінен саналады. Тұңғыш Президентіміз Нұрсұлтан Назарбаевтың бағдарламасымен елімізде тәуелсіздік алған жылдардан бері құрылыс индустриясы қарқынды дамып, ел экономикасын өсіп-өркендеудің жоғары баспалдақтарына көтерді.

3. Әлемдік тәжірбиені ескере отырып, мемлекеттік қаражат және жеке инвестициялар есебінен жалға берілетін үйлер салу арқылы тұрғын үйдің жалға берілетін секторын дамыту керектігі жөнінде Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысын дамытудың негізгі бағыттары мен оны іске асырудың тетіктері ретінде төмендегілерге басым бағыттары беріліп отыр:

- ұсыныс тарапынан да, сұраныс тарапынан да толыққанды теңестірілген тұрғын үй нарығын құру;
- жалға берілетін тұрғын үй секторын дамыту;
- кең ауқымды тұрғын үй салу үшін ынталандыру шараларын жасау;
- жеке тұрғын үй құрылысын дамытуды ынталандыру;

- тұрғын үй құрылысы салынатын аудандардың инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымын дамыту;
- серіктес қалаларда инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымдар салу;
- ипотекалық кредит беру, тұрғын үй құрылысы жинақтарының және ипотекалық кредиттерге кепілдік беру (сактандыру) жүйелерін жетілдіру .

Сонымен қатар әлеуметтік-экономикалық жүйені дамытудың заңдылықтарын туындататын, тұрғын үй құрылысы кешенін дамытудың әлемдік тәжірибесінің негізгі факторлары мен ерекшеліктерін есепке ала отырып, отандық тұрғын үй құрылыс кешенін дамытудың келесі құрамдас бөліктері анықталды: әлеуметтік-экономикалық, демографиялық, табиғи-географиялық, өндірістік-технологиялық, экологиялық және ұйымдастыру-басқарушылық. Сонымен бірге құрылыс кешенін стратегиялық басқару келесі қағидаларға негізделуі қажет: ұйымдардың негізделген, саналы түрде мақсатты даму стратегиясын таңдауы; бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін қызмет түрлері мен жаңа нысандарын әрдайым іздеу; шаруашылық қызметін атқару мен дамудың ең жақсы жағдайын анықтайтын, ұйымдардың ішкі жүйесі мен оның элементтерін басқаратын және басқарылатын, тұрғын үй құрылыс ұйымдары мен сыртқы орта арасындағы онтайлы қатынасты қамтамасыз ету қажет.

Қорыта келгенде, тұрғын үй құрылысы саласының құрушы кәсіпорындары мен ұйымдарының қызметтерін талдау мен зерттеу арқылы құрылыстық материалдар және бұйымдарға қажеттілікті болжауда, аймақтағы тұрғын үй құрылыстық кешенін және оның ішкі салалары үшін бейімделген өндірістік-көліктік түрдегі статистикалық көп өлшемді үлгілерді қолдану арқылы жоғары деңгейде экономикалық тиімділікке қол жетіп, аймақта тұрғын үй құрылысы кешенінің қалыптасып, тұрақты дамуына мүмкіндік жасалады.

Әдебиеттер тізімі:

1. ҚР Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы: «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. Астана, 14.12.2013ж.
2. Қазақстан Республикасының Индустриялық- инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған Стратегиясы.- Астана, 2003 ж.
3. Қазақстан Республикасы Президентінің 2004 жылғы 11 маусымдағы № 1388 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысын дамытудың 2005-2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы.



ИНВЕСТИЦИИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

В статье рассматривается роль инвестиции в системе рыночных отношений. Описаны основные процессы инвестиционной деятельности. Рассмотрены виды и классификация инвестиции.

Ключевые слова: инвестиции, объем инвестиций, инвестиционная деятельность, инвесторы, реальные инвестиции, финансовые инвестиции.

Проблема повышения эффективности экономики неразрывно связана с эффективным вложением капитала с целью его приумножения, или с инвестированием. В условиях рынка возможностей для инвестирования довольно много. Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Однако принятие решений по инвестированию осложняется различными факторами, такими как: тип инвестиций, стоимость инвестиционного проекта, ограниченность финансовых ресурсов, риск и т. д.

Прежде чем разбирать данные проблемы процесса инвестирования, необходимо рассмотреть экономическое содержание инвестиций и их роль в условиях рыночной экономики.

Роль государства в инвестиционном процессе состоит в следующем: с одной стороны, государство реализует политику государственных капиталовложений как централизованных (за счет бюджетов различных уровней), так и децентрализованных (осуществляемых за счет собственных и заемных средств государственными предприятиями). С другой стороны, функция государства заключается в регулировании инвестиционного процесса путем проведения гибкой экономической политики (налоговой, кредитной, амортизационной, таможенной и др.), регулировании движения средств на кредитном рынке, управлении ставкой процента государственных ценных бумаг и т. п. На этих моментах и должно быть сконцентрировано внимание государственной инвестиционной политики, направленной на социальное, экономическое и научно-техническое развитие РК, которое обеспечивается государственными федеральными органами.

Значительное влияние на объем инвестиций оказывает ожидаемая норма чистой прибыли. Это связано с тем, что прибыль является основным побудительным мотивом инвестиций. Чем выше ожидаемая норма чистой прибыли, тем, соответственно, выше будет объем инвестиций, и наоборот.

Существенное воздействие на объем инвестиций оказывает также ставка ссудного процента. Дело в том, что в процессе инвестирования используется не только собственный, но и заемный капитал. Если ожидаемая норма чистой прибыли превышает ставку ссудного процента, то при прочих равных условиях инвестирование окажется эффективным. Поэтому рост ставки ссудного процента вызывает снижение объема инвестиций, и наоборот.

Среди факторов, оказывающих существенное влияние на объем инвестиций, следует отметить также предполагаемый темп инфляции. Чем выше этот показатель, тем в большей степени обесценится будущая прибыль от инвестиций и соответственно меньше стимулов будет к наращиванию объемов инвестиций (особую роль этот фактор играет в процессе долгосрочного инвестирования).

Важное место в инвестиционной деятельности занимают инвесторы. В отечественном законодательстве под инвестором понимается юридическое или физическое лицо, принимающее решение и осуществляющее вложение собственных и иных привлеченных имущественных или интеллектуальных средств в инвестиционный проект и обеспечивающее их целевое использование.

Инвесторы выступают в качестве вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей, иными словами, выполняют функции любого участника инвестиционной деятельности.

Практически любое предприятие в рыночной экономике напрямую связано с финансовым рынком и как эмитент, и как инвестор. В зависимости от тактики различают пассивных и активных инвесторов.

Первые стремятся улучшить состояние контролируемого предприятия за период продолжительностью в несколько лет. Вторые стремятся получить возможность покупки высоколиквидных активов; к ним относятся венчурные инвесторы, специализирующиеся на рискованных вложениях, способных принести инвестору повышенную прибыль. Венчурный предприниматель вкладывает средства в конкретное предприятие.

Другой субъект инвестиционного процесса — это пользователи объектов инвестиционной деятельности. Ими могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности.

Можно выделить также еще одного участника инвестиционного процесса — заказчика. Заказчиком могут быть инвесторы, а также иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором осуществлять реализацию инвестиционного проекта. При этом заказчик не должен вмешиваться в предпринимательскую деятельность других участников инвестиционного процесса, если это не предусмотрено договором между ними.

Если заказчик не является инвестором, то он наделяется правами владения, пользования и распоряжения инвестициями на период и в пределах

полномочий, установленных договором в рамках действующего законодательства. Правильнее было бы назвать данного участника управляющим или менеджером проекта.

Инвестиционная деятельность — это вложение инвестиций, или инвестирование и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Таким образом, под инвестиционной деятельностью понимается последовательность поступков инвестора по выбору и/или созданию инвестиционного объекта, его эксплуатации и ликвидации, по осуществлению необходимых дополнительных вложений и привлечению внешнего финансирования.

В соответствии с Законом «Об инвестиционной деятельности» установлены основные принципы хозяйственной деятельности в инвестиционной сфере, в частности, касающиеся инвестора:

1. Полное равноправие инвесторов, а значит и вкладываемых капиталов, вне зависимости от их происхождения.
2. Инвестор исключительно самостоятельно определяет, на что и в каких размерах использовать вкладываемые средства.
3. Основой взаимоотношений всех участников инвестиционной деятельности должен быть договор или контракт.
4. Органы государственного управления наравне со всеми отвечают за взятые ими обязательства.

Как правило, первым этапом инвестиционных действий является выбор объекта инвестирования. Под объектом инвестирования обычно понимают любой объект предпринимательской деятельности, на который направлены инвестиции.

К объектам инвестирования относятся:

- денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги;
- движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения и другие материальные ценности);
- имущественные права, вытекающие из авторского права (know-how) и другие интеллектуальные ценности);
- права пользования землей и другими ресурсами, а также иные имущественные права и ценности.

Разделение понятий инвестиционной деятельности и инвестиционного объекта оказывает существенное влияние на оценку результата инвестиций. Если рассматривать в качестве результата инвестиционный объект, то его ценность определяется его рыночной стоимостью. Если на результат инвестиции оказывают влияние и инвестиционные действия, то такая оценка является неполной, поскольку не учитывает полезного эффекта, получаемого инвестором в результате привлечения средств из внешних источников и дополнительного инвестирования временно свободного капитала. Любая используемая схема оценки величины инвестиций и результатов инвестирования должна иметь в своей основе классификацию инвестиций.

При этом каждый отдельный тип инвестиций, как правило, имеет свой отдельный рынок и должен анализироваться с применением соответствующих методов и подходов.

Типы и классификация инвестиций. В отечественной экономической литературе существуют несколько подходов к классификации инвестиций.

Рассмотрим классификацию инвестиций в соответствии со следующим общепринятым набором классификационных признаков:

- объект инвестирования;
- область инвестирования;
- форма собственности инвестиции;
- характер участия в инвестировании;
- период инвестирования;
- региональный характер инвестиции.

По признаку «объект инвестирования» различают следующие виды инвестиций:

1. Реальные (капиталообразующие) инвестиции (их еще иногда называют производственными или материальными):

- вложения в основные фонды;
- инвестиции в запасы товарно-материальных ценностей.

Под реальными инвестициями понимают вложения средств в реальные активы — как материальные, так и нематериальные (иногда вложения средств в нематериальные активы, связанные с научно-техническим прогрессом, характеризуются как инновационные инвестиции).

Реальные инвестиции осуществляются в форме капитальных вложений.

Инвестиции в реальные проекты — длительный по времени процесс. Поэтому при их оценке необходимо учитывать:

- а) рискованность проектов — чем больше срок окупаемости затрат, тем выше инвестиционный риск;
- б) временную стоимость денег, так как с течением времени деньги теряют свою ценность вследствие инфляции;
- в) привлекательность проекта по сравнению с другими вариантами вложения капитала с точки зрения максимизации дохода и роста курсовой стоимости акций компании при минимальном уровне риска, так как эта цель для инвестора определяющая.

Используя указанные правила на практике, инвестор может принять обоснованное решение, отвечающее его стратегическим целям.

2. Финансовые инвестиции:

- вклады в сберегательные банки;
- облигации;
- акции;
- деньги,
- депозиты.

Под финансовыми инвестициями понимают вложения средств в различные финансовые инструменты (активы), среди которых наиболее значимую долю занимают вложения средств в ценные бумаги.¹

Выделение реальных и финансовых инвестиций является основным признаком классификации. По мнению некоторых авторов, в примитивных экономиках основная часть инвестиций относится к реальным, в то время как в современной экономике большая часть инвестиций представлена финансовыми инвестициями.

Высокое развитие институтов финансового инвестирования в значительной степени способствует росту реальных инвестиций. Таким образом, можно сделать вывод, что эти две формы являются взаимодополняющими, а не конкурирующими. Пример подобной связи в сфере недвижимости показывает финансирование строительства жилья для сдачи внаем.

3. Интеллектуальные инвестиции:

- инвестиции в научные разработки;
- инвестиции в подготовку специалистов;
- инвестиции в социальную сферу.

По второму признаку — «область инвестирования» — инвестиции классифицируются в зависимости от сферы деятельности, в которую они направляются. Так, например, для строительной организации, осуществляющей капитальное строительство, можно выделить следующие области инвестирования:

- снабжение, т. е. обеспечение строительными материалами, техникой, транспортом, полуфабрикатами;
- производство, т. е. непосредственное проведение строительных работ;
- сбыт, т. е. реализация строительной продукции либо в виде продажи соответствующих зданий, сооружений, жилой площади, либо в виде передачи в аренду и т. п.

По третьему признаку — «форма собственности инвестиций» — выделяются:

- государственные инвестиции, осуществляемые государственными органами власти различных уровней за счет соответствующих бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также реализуемые государственными предприятиями и предприятиями с участием государства за счет собственных и заемных средств;

- иностранные инвестиции — инвестиции, осуществляемые иностранными юридическими и физическими лицами, а также непосредственно иностранными государствами и международными организациями;

- частные инвестиции — осуществляемые частными лицами и предприятиями негосударственной формы собственности;

- совместные инвестиции — осуществляемые совместно отечественными и иностранными инвесторами.

По признаку «характер участия в инвестировании» выделяют прямое участие в инвестировании и непрямое участие в инвестировании.

Под прямым участием в инвестировании понимается непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложении средств. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования.

Под непрямым участием в инвестировании понимается инвестирование, опосредствуемое другими лицами (инвестиционными или иными финансовыми посредниками). Не все инвесторы имеют достаточную квалификацию для эффективного выбора объектов инвестирования и последующего управления ими. В этом случае они приобретают ценные бумаги, выпускаемые, инвестиционными и другими финансовыми посредниками (например, инвестиционные сертификаты инвестиционных фондов и инвестиционных компаний), а последние собранные таким образом инвестиционные средства размещают по своему усмотрению — выбирают наиболее эффективные объекты инвестирования, участвуют в управлении ими, а полученные доходы распределяют потом среди своих клиентов.

Следует отметить определенную условность границы между прямыми и портфельными инвестициями. Так, приобретение до 10% акций предприятия относится к портфельным инвестициям, а свыше 10% — уже к прямым. Чем выше доля инвестиций конкретного инвестора в капитале предприятия, тем большим контролем этот инвестор обладает.

Данные виды инвестиций связывают также с масштабами инвестиций. Это утверждение подтверждают следующие определения.

Портфельными инвестициями называются вложения капитала в группу проектов, например, приобретение ценных бумаг различных предприятий.

В случае портфельных инвестиций основной задачей инвестора является формирование и управление оптимальным инвестиционным портфелем, как правило, осуществляемое посредством операций покупки и продажи ценных бумаг на фондовом рынке. Таким образом, портфельные инвестиции чаще всего представляют собой краткосрочные финансовые операции.

Прямые инвестиции представляют собой вложения в конкретный, как правило, долгосрочный, проект и обычно связаны с приобретением реальных активов.

Принятие решения об инвестициях является стратегической, одной из наиболее важных и сложных задач управления. При этом в сфере интересов инвестора оказываются практически все аспекты экономической деятельности, начиная от окружающей социально-экономической среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта. Комплексность задачи

предъявляет особые требования к разработке и проведению анализа инвестиционного проекта.

Список литературы:

- 1 Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. — М.: ДиС, 2012.
- 2 Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. — М.: Финансы. ЮНИТИ, 2014.
- 3 Экономический атлас предприятия (фирмы). — М: ИЗД ФКК-ПРЕСС, 2012.
- 4 Мир финансов, 2006 г. №5 стр.30-50



УДК 338

Мүбәрәк Е.А. магистрант
специальности 6М051000-ГМУ
КазУЭФМТ, г. Астана

Теоретические аспекты экономического механизма управления в социальной сфере

Аннотация: Определен ожидаемый экономический эффект от использования инновационных технологий

Ключевые слова: инновационное развитие, инновации, бизнес власти, инновационно-технологических направлений

Развитие современного мира основано на прогрессе в научно-технологической и инновационной сферах. Этот процесс характеризуется значительной динамикой, скоростью изменений.

Инновации - результат деятельности физических и (или) юридических лиц, получивший практическую реализацию в виде новых или усовершенствованных производств, технологий, товаров, работ и услуг, организационных решений технического, производственного, административного, коммерческого характера, а также иного общественно полезного результата с учетом обеспечения экологической безопасности в целях повышения экономической эффективности.

Если инновации – основа процветания и конкурентных преимуществ в современном мире, то ускорение инновационного цикла – дополнительное усиление преимуществ в конкурентной борьбе. Все развитые страны учитывают этот фактор и пользуются им с целью усиления своих мировых позиций. Выигрывает тот, кто запускает инновационные процессы раньше других. [1].

В развитых странах разработчики научно-технологической и инновационной политики придают все большее значение тем направлениям научно-технологического и инновационного развития, которые ориентированы на рост общественного блага, или благосостояния общества. Это прежде всего отрасли, ориентированные на поддержание здоровья – биотехнологии, нанобиотехнологии и фармацевтика, производство здоровой пищи, материалов и пр., информационно коммуникационные технологии, а также охрана окружающей среды как основы качественной жизнедеятельности общества.

В этом отношении показателен анализ приоритетов научных исследований США, ЕС, Японии и Южной Кореи, представленной на рисунке

Современные тенденции развития высоких технологий показали, что США являются лидерами во всех исключительных отраслях, за исключением сектора автоматизации и производства машин, первое место в котором принадлежит Японии. По развитию нанотехнологий наряду с США занимают прочные позиции в мире: Япония, Германия, Китай и Великобритания. В области новых технологий в здравоохранении и развитию биотехнологий выделяются Великобритания, Германия, Япония и Китай. Таким образом, можно выделить основных стран-лидеров в области развития науки техники и инноваций: США, Япония, Германия, Китай, Южная Корея, Великобритания, Франция и т.д.

Практически у всех этих стран приоритетные научные исследования базируются на следующих прорывных технологических направлениях: нанотехнологии, биотехнологии, информационно-коммуникационные технологии, технологии новых материалов и технологии, связанные с этими направлениями [2].

Приоритеты научных исследований США	Приоритеты научных исследований ЕС	Приоритеты научных исследований Японии	Приоритеты научных исследований Южной Кореи
новые материалы в первую очередь композиты	постгеномные исследования в биологии и изучение основных болезней на мировом уровне	науки о жизни	информационные технологии
информационные технологии			биотехнологии

	нанотехнологии	информатика и телекоммуникации	
биотехнологии и медицина	исследования в области информационного общества	защита окружающей среды	Охрана окружающей среды
Гибкие автоматизированные производства для обрабатывающей промышленности	Аэронавтика и космос	Нанотехнологии и новые материалы	Космические технологии
Транспорт(наземный и воздушный)	Исследования, характеризующиеся высокой неопределенностью и рисками		нанотехнологии
Энергетика	Исследования, рассматривающие развитие Европы как единого целого		
Экологически чистые технологии и методы восстановления постановления пострадавших экосистемы			

Схема 1 - Приоритеты научных исследований США, ЕС, Японии и Южной Кореи

Примечание - составлено автором на основе исследования[2]

Международный опыт показывает, что в развитии современных ключевых технологий существуют определяющие факторы. Их можно условно разбить на группы, отражающие способности, возможности и уровень реализации, прежде всего в сфере инноваций.

В настоящее время в условиях отхода Казахстана от сырьевой направленности и перехода на инновационный путь развития возникает проблема того, что страна пока не в состоянии сразу развивать все направления научно-технологического прорыва в будущее в силу неразвитости науки и инновационной сферы внутри страны. В этой связи, необходима государственная инвестиционная поддержка, посредством которой государство сможет развивать те научно-технологические направления, в которых, по крайней мере, уже существуют основы. Кроме

того, государственная инновационная политика должна быть направлена на решение следующих задач:

- создание условий для повышения инновационной активности предпринимателей;
- развитие науки и ее ориентация на решение задач инновационного развития страны;
- развитие сотрудничества между научно-исследовательскими центрами и предпринимательством, совершенствование механизмов диффузии и передачи знаний;
- поддержка прорывных направлений инновационно-технологических направлений.

Однако, несмотря на все меры принимаемые государством в агропромышленном комплексе страны до сих пор имеется ряд недостатков – низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, мелко товарность сельскохозяйственного производства, финансовая неустойчивость отрасли, недостаточный приток частных инвестиций на развитие отрасли, дефицит квалифицированных кадров и т.д.

Современный АПК находится в сложном финансово-экономическом состоянии: в отрасли действуют убыточные агропромышленные предприятия, себестоимость продукции по-прежнему остается высокой, не снижается кредиторская задолженность. Кроме того, крайне изношены основные производственные фонды, остро не хватает оборотных средств, отсутствуют необходимые методы технологического обновления производственных мощностей, недостаточно эффективны механизмы ведения хозяйственной деятельности предприятий АПК с применением современных технологий производства, управления и организации.

Глава государства указывает о необходимости наращивания экспортного потенциала сельскохозяйственных продуктов. В этом направлении Казахстан должен стать одним из крупных региональных экспортеров мясной, молочной и других продуктов земледелия.

Касательно растениеводства, планируется сокращение объемов выращивания малорентабельных водоемких культур и замены их овощной, масленичной и кормовой продукцией. Также планируется принятие комплекса мер по эффективному потреблению агрохимикатов, расширению применения в засушливых регионах современных технологий обработки почв и других инноваций.

Согласно принятой Концепции по переходу к «зеленой» экономике к 2030 году 15% посевных площадей будут переведены на водосберегающие технологии. В связи с этим, необходимо развивать аграрную науку, создавать экспериментальные аграрно-инновационные кластеры. Применение инновации в агропромышленном комплексе, необходимость внедрения которых указывалось Главой государства в ежегодном Послании, повысит

рост производительности труда, обеспечит продовольственную безопасность, реализует экспортный потенциал Казахстана.

Во исполнение Плана мероприятий по реализации ГПФИИР разработана Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации на 2014-2017 годы [3], которая предусматривает все необходимые инструменты поддержки национальной инновационной системы, а также выстраивает четкую систему управления технологическим развитием страны.

Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2014 – 2017 года была утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2014 года № 1308.

Целью Программы является построение национальной инновационной системы, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономики за счет создания системы управления инновационно - технологическим развитием, инновационного развития отраслей и регионов, создание условий для развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса и повышения научного и инжинирингового потенциала страны.

29 января 2014 года Правительством Республики Казахстан был утвержден Межотраслевой план научно-технологического развития страны до 2020 года от 30 ноября 2014 года № 1291 [28].

Ключом к формированию экономики нового типа в Казахстане являются масштабные инвестиции в новые технологии и создание условий для постоянного воспроизводства знаний и воплощения их в новые высокотехнологичные продукты и услуги. Большую роль в развитии экономики играют информационные коммуникационные технологии, являющиеся основой новой инфраструктуры страны. Они должны развиваться опережающими темпами по сравнению с уровнем развития экономики. Инновационная активность казахстанских предприятий заметна в отраслях, производящих продукцию с низкой степенью переработки.

Настоящее исследование посвящено проблемам совершенствования экономического механизма стимулирования инновационного развития.

Наиболее существенные результаты, полученные в процессе исследования заключаются в следующем:

- дана оценка использования потенциала земельных ресурсов с целью определения экономической эффективности от использования инновационных технологий.

Список использованных источников

- 1 «Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы», утвержденная Указом Президента Республики

Казахстан от 17 мая 2003 года N 1096

2 В. Н. Киселев, Д. А. Рубвальтер, О. В. Руденский. Инновационные системы зарубежных стран/Информационно-аналитический бюллетень, 2009 г. № 6

3 C. Freeman and L. Soete. The Economics of Industrial Innovation, 3rd edition, London, Pinter, 1997

4 C. Freeman. Technology Policy and Economic Performance – Lessons from Japan, London, Frances Pinter Publishers, 1987

5 Указ Президента РК «О мерах по совершенствованию организации науки и развитию научно-технического потенциала республики», 1993 г.

6 Закон РК «Об авторском праве и смежных правах», 1996

7 «Патентный закон», 1999 г.

8 Закон РК «О науке», 2001

9 О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности. Закон Республики Казахстан от 9 января 2016 года № 534-IV



УДК 331.214

Нукенова Д.М.

Специальность «Экономика»

Турдалы Н.О., к.э.н., доцент

КазУЭФМТ, г.Астана

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА

Актуальность анализа факторов оплаты труда является важным аспектом стимулирования персонала к трудовой деятельности, что, в свою очередь, является основой для повышения производительности труда на предприятиях.

Главным показателем благополучия населения считают уровень социального обеспечения и размер заработной платы, потому как трудящиеся граждане по праву считаются двигателем экономики. Заработная плата зависит от множества факторов, которые необходимо рассматривать в соответствии со страной, уровнем жизни, от рыночной конъюнктуры, от состояния экономики в тот или иной период времени. В индустриально развитых странах, таких как Канада, США и Австралия, высокий уровень заработной платы обусловлен достижениями в области производства и производительности труда.

Наличие в стране ресурсов, в состав которых входят природные ресурсы, производственные фонды, уровень техники и технологий, количество и

качество рабочей силы, состояние организации производства – все это относится к числу значимых факторов, которые оказывают влияние на уровень и размеры оплаты труда.

Важным фактором является спрос и предложение рабочей силы на рынке труда. Рынок труда является особым рынком, так как на нем продается и покупается не просто товар, а рабочая сила, которая неотделима от человека. Он относится к числу таких рынков, где конкуренция носит не совершенный характер. Профсоюзы, государственная политика в области занятости, уровень развития системы образования и профессионального обучения – это показатели, особенно влияющие на спрос и предложение рынка труда. Немаловажное значение также имеют национальные особенности образа жизни. [1]

Размер заработной платы в рыночных условиях определяется качеством труда, квалификацией, профессиональной подготовкой работника, опытом его работы. Виды работ могут быть привлекательными и непривлекательными, престижными и непрестижными, грязными, чистыми, тяжелыми и легкими, но все они, несомненно, необходимы для общества. Следовательно, заработная плата должна стимулировать выполнение всех работ.

Уровень оплаты зависит также от половозрастных факторов. Исследования, проводимые в нашей стране, свидетельствуют о том, что на уровень оплаты труда значительное влияние оказывает возраст. Так, молодые люди, которые живут с родителями и не обремененные семьей, а также люди предпенсионного возраста не стремились к повышению уровня заработной платы и своей квалификации. То есть молодежь и люди преклонного возраста не заинтересованы к чрезмерным затратам труда. Когда речь идет о молодежи, их больше волнует проблема свободного времени, а люди предпенсионного возраста больше заботятся о своем здоровье, чем о материальном обеспечении. Наиболее заинтересованная категория граждан – работники в возрасте от 24 до 45 лет.

Значение возраста как основы определения заработной платы особо подчеркивается в Японии и Корее, другие страны явно отстают от этих двух стран. Влияние возраста на заработок практически совсем не принимается в расчет в Германии и во Франции.

Размеры заработной платы во многом зависят от пола работника. Так, согласно исследованиям, проведенным Комитетом по статистике, в Казахстане мужчины получают больше практически во всех сферах деятельности. Причиной тому служат национальные особенности, гендерное неравенство, и такие немаловажные факторы как уход в декрет, на больничный, ситуация с переработками и т.д. То есть работодатели считают мужчин более надежными, чем представительниц женского пола. Женщины в свою очередь принимают эти условия, и в большинстве случаев соглашаются на пониженную оплату труда. [2]

Следует отметить, что по оценке влияния гендерного фактора на заработную плату Франция, Германия, Финляндия, Италия и Словения отличаются от других стран. В вышеперечисленных странах более очевидна тенденция не учитывать гендерный фактор при организации системы оплаты труда.

Производительность труда или достижение целей – это центральный фактор определения заработной платы во всех странах. Существует также практически полное единодушие во мнении, что условия труда являются важным фактором, оказывающим влияние на оплату труда. Образование также играет важную роль в определении уровня заработной платы. Финляндия и Чехия являются странами, которые высоко оценивают квалификацию по диплому.

Профсоюзы поддерживают критерии оплаты труда, основанные на требованиях к работе, на квалификации работника и на трудовых достижениях. Ключевые требования относительно оплаты касаются вопросов равенства и мотивации. Оплата служит наибольшим мотивом, когда существует тесная связь между требованиями к выполнению задания и уровнем оплаты труда. С точки зрения мотивации важно, что выгоду за самообразование в ближайшем будущем можно получить и что за любое улучшение профессиональных навыков работники будут вознаграждены.

Отдельными элементами оплаты труда является формирование фонда оплаты труда и тарифная система, действующая по Единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих.

В условиях глобализации и рыночной экономики предприятие вправе выбирать систему оплаты труда, вид премирования, в зависимости от заработанных денежных средств и с установлением соотношения между квалифицированным и неквалифицированным трудом по одной специальности (профессии).

Определяющим источником выплат зарплаты является фонд оплаты труда, являющийся структурно сложной составляющей издержек на обеспечение труда. В фонд заработной платы вносятся любые начисления работникам в денежной и натуральной форме, компенсации, премии, предусмотренные законодательством Республики Казахстан, а также трудовыми коллективными договорами.

Фонд оплаты труда должен быть обоснованным для достаточного уровня функционирования предприятия. Излишек фонда оплаты труда распределяется на себестоимость продукции, сокращает прибыль и снижает рентабельность. В свою очередь недостаток фонда влияет на снижение оплаты труда, повышению вероятности текучести кадров, дестабилизации коллектива, что в свою очередь может привести к социальным проблемам, таким как забастовки. [3]

Фонд оплаты труда включает в себя:

- заработную плату, начисленную работнику в соответствии с трудовым договором;

- стимулирующие выплаты, такие как надбавки к тарифным ставкам и должностным окладам;
- выплаты, поощрения и премии за производственные результаты;
- компенсационные выплаты, связанные с особыми условиями труда;
- оплата за неотработанное время;
- другие денежные суммы, начисленные к выплате. [4]

В современных условиях рыночной экономики усовершенствование деятельности по заработной плате должно основываться на принципах оплаты труда, плавно вытекающих из двух экономических законов: законе стоимости и законе возмещения затрат. Система принципов, выстроенных по экономическим законам, выглядит следующим образом:

- принцип оплаты по затратам и результатам, который следует из вышеуказанных законов. Вся система организации труда в течение продолжительного периода времени в нашей стране была основана по принципу оплаты только по затратам труда, не акцентируя внимание на результат, который был достигнут. В настоящее время, принцип оплаты по затратам и результатам полностью соответствует условиям нынешней рыночной ситуации в стране;

- принцип увеличения размера заработной платы в связи с повышением эффективности производства, который вытекает из закона повышающейся производительности труда, и законе возвышения потребностей;

- принцип опережения роста производительности общественного труда по сравнению с ростом заработной платы, который обусловлен законом повышающей производительности труда. Он необходим для того, чтобы внедрять различные новшества и расширять производство;

- принцип материальной вовлеченности в увеличении эффективности труда также основывается на законе повышающей производительности труда и законе стоимости. Для достаточного успешного функционирования любой деятельности на современном этапе нужно не только заинтересовать материальную сторону работника, что тоже является немаловажным аспектом, но и вовлечь его в повышение эффективности труда. Хотя это является задачей сложной и неоднозначной, старания могут привести к неожиданным положительным результатам в организации.

На сегодняшний день вопрос справедливости оплаты труда остается открытым. Данная тема по изучению трудовой жизни, а также поиск подхода к оплате, который создавал бы достаточную мотивацию и делал реализуемой политику равенства между мужчинами и женщинами является достаточно сложной и многогранной. Общее влияние соответствующих факторов показывает, что оплата труда является суммой многих переменных. Общий уровень оплаты в рамках профессии и платежеспособность фирмы являются естественными факторами, которые, в свою очередь, определяют ставки заработной платы, а также регулируют оплату, основанную на требованиях к работе. [5]



Рисунок 1 – Требования к работе

На рисунке 1 показаны несколько факторов, имеющие первостепенное значение в оценке требований к работе. Следует отметить, что установить с достаточной степенью точности, в какой мере эти факторы должны влиять на заработную плату, не представляется возможным.

Одним из наиболее важных факторов повышения производительности труда в рабочих коллективах является справедливая система оплаты труда, выстроенная таким образом, чтобы заработки основывались на реально выполненной работе и различиях в труде, которые необходимо систематически отражать в организации заработной платы. Управление производством и персоналом становится легче, когда уровень оплаты труда непосредственно основывается на требованиях к работе, персональном и общем результате трудового коллектива.

Таким образом, такие факторы, как: ресурсообеспеченность страны, наличие производственных фондов, спрос и предложение рабочей силы на рынке труда, некоторые половозрастные факторы могут оказать большое влияние при выборе профессии и самореализации, как экономиста, так и любого трудоспособного гражданина нашей страны. В свою очередь, система принципов, теоретически построенных на экономических законах и грамотно введенных в сферу производства и услуг, сможет внести благоприятные изменения в рынок оплаты труда и увеличить прибыльность многих организаций.

Список литературы:

1. Рофе А.И. Рынок труда, учебник для вузов. М., 2003. – 78 с

2. Основные индикаторы рынка труда. Март 2017. Интернет-ресурс <http://ranking.kz/>
3. Жуков А.Л. Регулирование и организация оплаты труда: учебное пособие. М.: МИК, 2003. – 336 с.
4. Вайсбург В.А. Экономика труда: учебное пособие. М.: Омега-Л, 2011. – 376 с.
5. Демина К.М. Сущность труда и его оплаты. Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность. 2004. №1. – 101-105 с.



УДК 316.6

Нурбаев М. К.

Специальность «Экономика»,
КазУЭФМТ
г. Астана

ФОРМИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Сформированная организационная культура - это результат взаимодействия желаний и пристрастий основателей организации и базовых установок сотрудников, которые они выработали на базе предыдущего опыта.

Ключевые слова: корпоративная культура, организация, ценности, люди, формирование, поддержание, методы, эффективность.

Формирование и развитие корпоративной культуры определяется рядом факторов - существующими обычаями и традициями, стилем работы, национально-культурными аспектами, миссией и целями организации, конкурентной средой, государственными законами и идеологией, модой и т. д. Но все эти факторы во многом формируются на основе предыдущего опыта. Именно поэтому нужно обратиться к важнейшему источнику формирования организационной культуры - философии основателей организации. Традиционно именно основатели компании оказывают определяющее воздействие на становление первоначальной культуры.

Осуществляя и воплощая свою мечту, они пытаются создать идеальный образ будущей организации. Выдвигая привлекательную идею, которая сильно влияет на сотрудников, основатели компании создают сплоченную организацию с сильной культурой. Сформированная организационная

культура - это результат взаимодействия желаний и пристрастий учредителей организации и базовых установок сотрудников, которые они выработали в результате своего предыдущего опыта [1, с. 37].

Например, взгляды Т. Ватсона на разработку, производство и обновление продукции, манеру одеваться, политику поощрений и компенсаций до сих пор ощутимы в IBM, хотя Ватсон умер в 1956 г. Компания У. Диснея до сих пор пропагандирует идею своего основателя о сказочных развлечениях [2, с. 52].

Итак, в основе корпоративной культуры лежит видение создателей компании того, что представляет собой эта организация, почему она функционирует именно в этой сфере, какие обязательства перед заказчиками она на себя берет, какие нормы поведения существуют в общении с окружающими.

Определение целей организации - это важнейший нравственный вопрос, который должен решать руководитель. Р. Мертон подчеркивает, что этот нравственный выбор «во многом определяется системой ценностей, в рамках которых действует корпорация. А эти ценности, в свою очередь, основаны не столько на экономических функциях корпорации, сколько на культуре, традициях, собственном опыте и личной склонности их руководителей, обнаруживающихся в текущей экономической, политической и социальной ситуации» [3, с. 126].

Основатели организации обычно имеют общее представление о том, как организация должна решать проблемы внешней и внутренней интеграции.

Основываясь на своем личном жизненном опыте, представлении о роли и месте данной организации в мире, природе человеческих отношений, практике менеджмента и т. д., учредители компании вырабатывают главные принципы ее корпоративной культуры и передают их членам организации при помощи ряда первичных и вторичных механизмов, действующих как скрыто, так и открыто.

Данные механизмы культурных основ создают так называемый корпоративный климат организации. На первой стадии развития организации этот климат определяется лидером, на более поздних - является отображением и проявлением общих культурных представлений.

В решении задачи поддержания сформировавшейся корпоративной культуры определяющую роль играют три фактора: отбор персонала, деятельность высшего руководящего звена и методы, которые помогают работникам адаптироваться к организационному окружению (социализация) [4, с. 170].

Отбор персонала преследует определенную цель - идентифицировать и набрать людей, обладающих знаниями, навыками и способностями, позволяющими успешно выполнить работу.

Деятельность руководящего звена. Создатели компании, которые на основе собственных представлений, а также идей, заимствованных из

надежных источников (научной литературы, мнений профессионалов, экспертов и т. д.), вырабатывают видение и задают общее направление предстоящей деятельности компании, фактически добиваясь формирования своей версии корпоративной культуры, сами подбирают, обучают и готовят руководителей среднего звена (менеджеров), способных реализовать их видение цели, и через них добиваются выполнения работы и решения задач компании наилучшим образом.

Если руководитель создает корпоративную культуру, то менеджер является чем-то вроде образца морали и этики для сотрудников компании. Именно менеджер формирует необходимые условия и побудительные мотивы, вынуждающие сотрудников принимать те ценности и отношения, которые отвечают целям организации и одновременно удовлетворяют их потребности. Менеджер должен обладать способностью учить других понимать то, что важно, что этично для компании, а что нет. Менеджер организует подчиненных для более эффективного выполнения того, что каждый из них отдельно сделать не может [5, с. 108].

Чтобы у сотрудников выработалось правильное представление о корпоративных нормах и ценностях, руководителям компании необходимо последовательно проводить единую поведенческую линию, модель «поступок - последствие» должна всегда срабатывать одинаково. Так, чтобы служащие всегда приходили на работу вовремя, на каждое опоздание менеджер должен реагировать отрицательно. Люди узнают больше о корпоративной культуре из наблюдаемых поведенческих реакций, чем из вывешенных на стене лозунгов или декларируемых принципов организационной политики.

Следовательно, корпоративная культура передается через ответную реакцию менеджера на действие работника. По мере роста числа усвоенных моделей «поступок - последствие» у нового члена организации возникает представление о полном спектре принятых в организации норм, и корпоративная культура, в свою очередь, формирует у индивида требуемое восприятие действительности путем создания новых норм, ценностей, представлений.

Культурная адаптация и ее основные стадии. Сколь эффективны бы ни были процессы подбора персонала, новые работники не могут сразу ознакомиться с организационной культурой и соответствовать ей. Именно поэтому предпринимаются шаги помощи новым работникам в адаптации к организационной культуре. Этот адаптационный процесс называется социализацией или аккультурацией, когда речь идет об усвоении новых культурных ценностей [6, с. 175].

Процесс вступления новых работников в организацию - самая критическая стадия социализации. Именно на этой стадии организация «подгоняет» работника под категорию образцового сотрудника. Те новички, которым не удастся усвоить основные нормы поведения, рискуют стать неконформистами, что впоследствии приводит к увольнению. Организация

продолжает процесс социализации своих сотрудников, хотя и не так явно и интенсивно, на протяжении всей их работы в компании, что способствует поддержанию и укреплению ее корпоративной культуры.

Социализация проходит несколько ступеней. На предварительной стадии (до фактического поступления на работу в организацию) новичок получает представление об организации, чтобы прийти в нее с установившимся набором ценностей, отношений и ожиданий. На стадии «столкновения» новый работник уже непосредственно сталкивается с реальностью в процессе работы на фирме и сравнивает ее со своими ожиданиями. И, наконец, на стадии «метаморфозы» работник должен разрешить любые проблемы, возникшие на предыдущих стадиях.

Существуют несколько методов поддержания корпоративной культуры [6, с. 126]:

- существующая мотивация и ее усиление;
- инициатива, ее ограничение и поддержка;
- конфликт и две его важные позитивные стороны - высокая энергетика и стремление к изменениям - позволяют компании лучше достигать своих целей;
- нахождение путей самореализации сотрудников и раскрытие их способностей;
- тренинг может служить для диагностики проблем подразделения или организации в целом; может стать фактическим подтверждением таких норм, как «в нашей организации каждый может быть услышан», «в нашей организации можно и нужно проявлять инициативу», «в нашей организации можно работать с удовольствием»;
- адаптация новых сотрудников к корпоративной культуре организации.

Итак, к формированию и поддержанию корпоративной культуры организации необходимо подходить индивидуально, учитывая ее специфику вообще, а также ее назначение (миссию, цели, задачи); операционные средства, включающие не только технологию, но и стиль деятельности участников организации, систему стимулирования, контроль, информационное обеспечение и т. д.; критерии достижения целей и оценки результатов; средства внутренней интеграции, к которым относятся язык, приемы включения новых членов в корпорацию, способ распределения власти, стиль взаимоотношений, система поощрений и наказаний, церемонии (чествование выдающихся работников, воздание почестей символам корпорации), ритуалы (символические мероприятия, призванные напоминать работникам о поведении, которое от них требуется) и т. д. [9, с. 22].

Основными мероприятиями по формированию сильной корпоративной культуры являются:

1. Разработка системы ценностей, целей и конкретных задач по их достижению для всех участников корпорации.
2. Разработка системы поиска, обслуживания и «удержания» клиентов корпорации, которая базировалась бы на учете социально-психологических

особенностей клиентов; культурном, социально-психологическом отборе сотрудников, осуществляющих эти контакты; оргдокументации, деловых инструкциях, обеспечивающих профессиональный, доброжелательный стиль общения.

3. Разработка программы взаимодействия с местным населением, обществом в целом, городом, государством.

4. Корректировка организационно-экономической документации в соответствии с внедряемыми рекомендациями.

5. Информационное обеспечение, обучение и организация исполнения принятых мероприятий.

Список литературы:

1. Радченко Я. Организационная культура руководителя // Проблемы теории и практики управления. 1992. № 4.

2. Корпоративная культура : учеб. пособие / авт.-сост. И.Н. Кузнецов. Минск, 2006.

3. Цит. по: Спивак В.А. Корпоративная культура : монография. СПб., 2001. С. 126.

4. Дороу В. Проблемы внедрения кодекса корпоративных ценностей: практика транснациональных компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. Экономика. 2008. № 1.

5. Спивак В.А. Корпоративная культура : монография. СПб., 2001. С. 126.

6. Андреева И.В., Бетина О.Б. Технология разработки и внедрения модели управления персоналом на основе корпоративной культуры с учетом допустимого ценностного давления // Проблемы функционирования социально-экономических систем : сб. науч. тр. / отв. ред. Б.М. Генкин. СПб., 2007.



УДК330.101

Нургалиева Ж.Н.

Специальность «Экономика»

1 курс102/1 группа

Научный руководитель: Токсанова А.Н.

д.э.н., профессор, академик,

КазУЭФМТ, г.Астана

ФРАНЧАЙЗИНГ, КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСЕ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ)

Аннотация

Данная статья посвящена вопросу использования франчайзинга как инструмента развития современной экономики. Раскрыты понятия, виды франчайзинга, а также преимущества и недостатки франчайзинговых отношений.

Ключевые слова: рынок, малый и средний бизнес, франчайзинг, развитие франчайзинговых отношений, франчайзер, суб-франчайзи, бренд, государственная поддержка.

В Оксфордском словаре английского языка отмечено, что «franchising» - это все права и свободы епископатов, пожалованные королевской короной в 1559г., а «franchises»

- это ярмарки, рынки и другие места, отведенные для торговли [3]. Толковый экономический и финансовый словарь Ива Бернара и Жан-Клода Колли дает следующее определение франчайзинга: «контракт, по которому предприятие за вознаграждение предоставляет другим самостоятельным предприятиям право на использование его фирменного имени и его торговой марки для продажи товаров, и услуг» [4].

Франчайзинг - модель развития партнерства нескольких компаний, где предприятие с популярным в рынке именем продает полномочия в другую компанию вместе с технологией изготовления либо реализации продукта или сервиса. Другими словами, ведущая компания, в основном это крупная, довольно популярная покупателям компания должна заключить договор с компанией, которое развивается самостоятельно. Как правило, договор должен содержать обеспечение этой компании исключительного полномочия в производство определенных продуктов и их реализация, а кроме того предложения услуг под этим торговым знаком данной фирмы. Подобная модель довольно комфортна с целью достичь быстрых результатов для начинающих предпринимателей, так как у основной компании где будет приобретаться франчайзинг есть свой имидж и репутация, а кроме этого торговый знак, к которой покупатель уже привык и в связи с этим начинающему предпринимателю не понадобится тратить собственные ресурсы на рекламу и на маркетинг. Как принято, во франчайзинге принимают участие обе стороны.

Франчайзер — предприятие, который дает разрешение либо отдает в возможность использования собственную торговую марку, ноу-хау и идею.

Франчайзи — индивидуальный предприниматель или юридическое лицо который приобретает ее и оплачивает сервисную оплату (лицензионный платеж) за использования товарного знака и технологий.

Франшиза — это готовый бизнес, то есть франчайзер продает франчайзи.

Данная тема очень актуальна, сейчас такой метод ведения бизнеса прочно зарекомендовал себя как один из самых надежных механизмов, которые позволяют развить его довольно быстро. По статистике, только 15 % самостоятельных компаний в первые 5 лет остаются на рынке, а среди франчайзинговых предприятий этот процент гораздо выше, ведь каждые 7 из 8 организаций развиваются успешно.

Рассмотрим виды франчайзинга. Товарный франчайзинг иногда называют «франчайзинг продукта (торгового имени)» - это франчайзинг в сфере торговли на продажу готового товара. В товарном франчайзинге франчайзером обычно являются производитель, продающий законченный продукт или полуфабрикат франчайзи. Последний осуществляет предпродажное и послепродажное обслуживание покупателей продукции франчайзера и отказывается от продажи товаров конкурентов. Это правило является существенным содержанием взаимоотношений партнеров - франчайзера и франчайзи.

Производственный франчайзинг - это франчайзинг на производство товаров. В этом случае фирма, владеющая технологией изготовления некоего продукта, продает местным или региональным заводам сырье для изготовления (например, завод по разливу безалкогольных напитков).

Деловой франчайзинг называют «франчайзинг бизнес -формата», где франчайзер продает лицензию частным лицам или другим компаниям на право открытия магазинов, киосков или целых групп магазинов для продажи покупателям набора продуктов и услуг под именем франчайзера.

Корпоративный франчайзинг - современная форма организации франшизного бизнеса, при которой франшизополучатель оперирует не отдельным предприятием, а сетью франшизных предприятий с использованием наемных менеджеров.

Конверсионный франчайзинг - способ расширения франшизной сети, при котором действующее самостоятельно предприятие переходит на работу по договору франчайзинга

и присоединяется к системе франшизных предприятий, работающих под контролем одного франшизополучателя.

Анализируя вышесказанное, следует сделать вывод, что франчайзинг в современной экономике играет важную роль. Это обусловлено широким развитием франчайзинга в современной экономике, комплексным характером отношений, достаточно высоким уровнем их прозрачности, а также преимуществами взаимовыгодных системных связей. Все это способствует формированию гомогенной и единообразной сети с эффективным распределением капиталовложений, созданию широкой системы сбыта товаров и услуг. Также позволяет усилить конкурентные преимущества участников сети по отношению к другим участникам аналогичного рынка. Кроме того, обеспечивает возможность более быстрого выхода на рынок с минимальным риском новых участников системы. В связи с этим, с нашей точки зрения, франчайзинг дает большие шансы на успех, для всех его

участников и тем самым, становится все более популярным способом организации бизнеса во всем мире.

Одним из колоссальных примеров франчайзинга является сеть ресторанов быстрого питания «Subway», которая имеет больше 40 000 точек в более 100 странах мира. Сеть, которая открылась в 1965 году, сейчас имеет оборот более 10 млрд. долларов в год. В Казахстане же одной из самых известных франшиз является ресторан быстрого питания, а именно McDonald's, на данный момент имеется пока только одна точка. В городах, где его нет, о нем все знают, благодаря большому количеству рекламы с телевидения. Город Астана тоже не стал исключением, в нем располагается большое количество крупных и популярных предприятий, которые многие потребители посещают уже не первый год. К таким можно отнести: магазины женской, мужской и детской одежды «O'stin», оздоровительные центры женского фитнеса «Ladies Fitness», парфюмерно-косметический магазины «Monami», сеть ресторанов быстрого питания «BurgerKing», магазины бытовой техники и электроники «Эльдорадо», магазины женского нижнего белья «Incanto». Если говорить об ушедших с рынка предприятиях, работающих по франшизе, ярким примером может служить магазин одежды «KiraPlastinina», который закрылся в начале 2015 года. На основе этих данных можно сделать вывод, что около 98 % предприятий, работающих по франшизе, остается в г.Астана, такой высокий процент говорит о том, что данный бизнес является выгодным, следовательно, тенденция позволяет распространения новых франшиз. Более подробно с этим можно ознакомиться на рисунке 1.

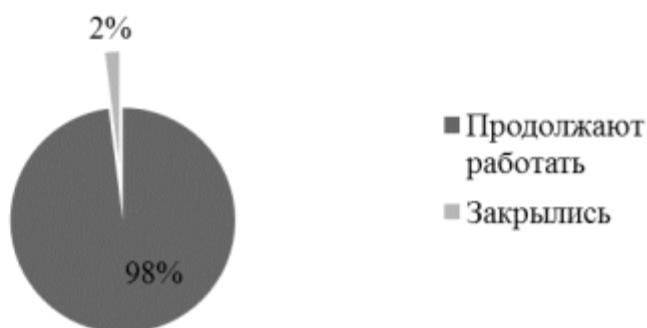


Рис. 1. Соотношение работающих и закрывшихся предприятий, работающих по франшизе в Астане.

Был проведен анализ предприятий, работающих по франшизе в городе Астана, появившихся в последнее время, среди которых были рассмотрены: сеть ресторанов быстрого питания «BurgerKing», «KFC», кафе мороженное «33 пингвина», кофейня формата «кофе с собой» «COSTA», ресторан доставки японской кухни, итальянской пиццы, и китайской лапши и т.д. Конкретные цифры по каждому показателю представлены в таблице 1.

Таблица 1. Соотношение основных показателей недавно открывшихся предприятий, работающих по франшизе в г. Астана.

	«BurgerKing»	«KFC»	«COSTA»	«33 пингвина»
Стартовые инвестиции	364534.40\$,	48 400\$	8102.40\$	11639.46\$
Вступительный взнос	32388.06\$	700 000\$	691.62\$ - 792.83\$	3373.76\$
Срок окупаемости	1,5–2 года	1,5–2 года	28 месяцев	1-1,5 года
Роялти	5% от объема продаж в месяц	6% от оборота	6% от объема продаж в месяц	Нет

Самой дорогой франшизой из представленных оказался «BurgerKing», его стартовые инвестиции составляют 364534.40\$, а мороженое «33 пингвина» оказались с самыми минимальными начальными инвестициями, а именно 11639.46 \$. А вот если говорить о вступительных взносах, то у «KFC» он самый максимальный, а «COSTA» 691.62\$. В основном бизнес представленных компаний окупается за полгода, самый быстрый срок окупаемости составляет 12 месяцев и принадлежит сети «33 пингвина» самый долгий срок окупаемости 1,5–2 года у «BurgerKing» и «KFC». Что касается ежемесячных выплат роялти, кафе мороженое «33 Пингвина» их не выплачивает, а сеть ресторанов доставки «KFC» выплачивает головной компании 6 % от оборота. Также в городе Астана есть предприятия, которые сами продают франшизу, например, компания окна «KANGO» батутный парк, прыжки на профессиональных батутах. Со временем в городе Астана открываются не только новые отечественные или зарубежные франшизы, но также, город предоставляет и свои, количество которых будет только расти. Также, в городе Астана существуют некоторые предприятия, которые тоже могли бы продавать свою франшизу и пользоваться успехом, например, сеть кондитерских магазинов «Мадлен», сеть салонов оптики «Actual Optic», торговая сеть молочной продукции «Зинченко» и т.д. На сегодняшний день эти предприятия размещены непосредственно в городе Астана, а также в пределах Акмолинской области. В условиях увеличения оборотов крупных и средних торговых компаний франчайзинг становится одним из самых эффективных инструментов выживания малого бизнеса. Перспективы развития франчайзинга в Астана имеют позитивную тенденцию. Об этом говорит ежегодное увеличение предприятий, работающих по франшизе, а также предприятий, имеющих желание развиваться по данной схеме. Особенным спросом рынок франчайзинга в городе Астана стал пользоваться наибольшим спросом. Этому способствует улучшение качества самих франшиз, усовершенствование технологий, а также увеличение количества наглядных примеров, иллюстрирующих эффективность работы по франшизе.

В Казахстане работают франчайзеры, создавшие собственную сеть, вышедшие на международный рынок. Речь идет об авторском доме высокой моды «Куралай». Известный дизайнер и стилист Куралай Нуркадилова вывела свой бренд на международный уровень, который представлен в Москве и Париже. Модели этого дизайнера демонстрируются на одном подиуме с Escada, Valentino и Lacroix. И это не единственный бизнес, который, по мнению экспертов, имеет потенциал выйти на международный рынок. [3]. У каждого бизнеса свои особенности и подводные камни, каждая сфера предполагает под собой определенный ряд обязанностей и требует определенный склад мышления. Но какую бы франшизу не приобрел предприниматель, ему надо быть готовым к тому, что этому делу нужно отдаваться целиком и полностью, чтобы добиться высоких результатов. Существенная доля бизнесменов в цивилизованных государствах трудятся согласно соглашению франчайзинга. Это разъясняется тем, то что предоставление готового бизнеса считается результативным методом ведения небольшого и среднего бизнеса. Покупая франшизу, в том числе и неопытный бизнесмен обладает вероятностью правильно осуществить свой бизнес и как достигнуть дохода в самые короткие сроки. Казахстан, равно как государство с формирующейся экономикой, обладает большой способностью с целью развития бизнеса на базе франчайзинговых концепций. Многочисленные заграничные фирмы развиваются в Казахстане в обстоятельствах предоставления франшизы. Несколько Российских фирм уже несколько лет реализуют собственные франчайзинговые проекты.

Список литературы:

1. «Франчайзинг в Казахстане» Б. Кисиков
2. Территория бизнеса
<https://business.gov.kz/ru/franchising/articles/detail.php?ID=112212>
3. Оксфордский словарь английского языка.- М., 1993.- С. 1630
4. Мендельсон, М. Руководство по франчайзингу / пер. с англ. Л.Т. Исаенковой, И.Г. Миневрина.-М.: Сибли Интернэшнл ИНК, Соваминко. 1995.- С.9.



ӘОЖ 331.5

Нұртай Қ.Е.

«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
ғылыми жетекші:
Құрманбаев С.Қ.
э.ғ.д., профессор

"ОҚО Аймақтық инновациялық
әлеуметтік университеті"

АЗЫҚ – ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІ» КАТЕГОРИЯСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ, ҚАСИЕТТЕРІ, НЕГІЗГІ КРИТЕРИЙЛЕРІ ЖӘНЕ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Аңдатпа

Мақалада азық-түлік қауіпсіздігінің экономикалық жүйелері, әдістері, сонымен қатар азық-түлік қауіпсіздігінің рөлі мен функциясы қарастырылған.

Жаңа ұғымдар мен категориялардың туындауы немесе экономиканың мазмұнының өзгеруі және « ескі » бағыт қызметі экономикалық теория дамуы мен жаңа объективті нақты құбылыстың бейнесінің нәтижесі көрсетілген.

Азық-түлік қауіпсіздігі барлық экономикалық жүйеге тән экономикалық категория. Азық- түліксіз ешбір этнос өмір сүрмейді, және тірі қалмайды. Содықтан бұл зерттеу азық-түлік қауіпсіздігінің жұмысымен байланысты, жалпыметодологиялық сұрақтар кешенін қарастырады.

Бұл кешенге келесі сұрақтар енеді:— «Азық-түлік қауіпсіздігі» жалпы ма, әртүрлі экономикалық жүйеге әсер ете ме, жоқ па: оң қорытынды жасалса, азық-түлік қауіпсіздігінің қызметі барлық сатыда сипатталады және нарық қатнастары жағдайында бұл категорияға сандық және сапалық баға беріледі;

Азық-түлік қауіпсіздігі бұрынғы экономикалық жүйелерден қалған ба, немесе өтпелі кезеңдегі факторлар әрекеті ме ;

Азық-түлік қауіпсіздігінің нарық жағдайында жалпы мазмұны сақтала ма;

Азық-түлік қауіпсіздігіне арналған экономикалық әдебиеттерде бұл сұрақтар қарастырылмаған, егер қарастырылса да бір-бірінен алшақ. Қоғам танымы терең және толық болған сайын әлеуметтік – экономикалық категориялар қолданылған сайын әлеуметтік- экономикалық тиімділігі жоғары болатындығы белгілі. Сондықтан қойылған сұрақтардың жауаптарының ғылыми мәнділігі зерттеу бөлігінде ғана емес , нарық жағдайындағы азық-түлік қауіпсіздігінің рөлі мен функциясы, оның әрекетінің механизмін түсінуді ашу, жабдықтардың өте тиімді түрлерін іздеу бағыттарын құру. Бұл жазықтықтағы зерттеу мемлекет құрған кешеннің жағдайын, талаптарын, құқықтық нормаларын, экономикалық нормативтерін, инструкция мен директиваларын тамаша анықтауға мүмкіндік береді, және мемлекет экономикасына төнетін ішкі және сыртқы экономикалық қауіптерден қорғауға кепілдеме береді, әрі қамтамасыз етеді.

Жаңа ұғымдар мен категориялардың туындауы немесе экономиканың мазмұнының өзгеруі және « ескі » бағыт қызметі экономикалық теория дамуы мен жаңа объективті нақты құбылыстың бейнесінің нәтижесі.

Экономикалық категориялар қандай экономикалық жүйеге тән болса да, оның жалпылығын ашатын бірдей ерекшелігімен анықталады. Мұндай ерекшеліктер экономикалық категориялардың мәнін қолданудың барлық сатысында терең сипаттайды. Жалпы категориялар мазмұнын талдау әрбір экономикалық жүйе үшін жалпы және арнайы даму кезеңдерінің бірінғай екі жағын корсетеді.

«Азық-түлік қауіпсіздігін» экономикалық категория ретінде қарастыру Р. Нельсон мен С. Уинтердің классикалық еңбектерінде енгізілген эволюциялық теория принциптерін қолданады: [2]

адаптивті принципі- азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз еті жүйесінің сыртқы орта өзгерісіне бейімділігі. Адаптивтік деңгейі жоғары болған сайын, жүйе қызметінің тиімділігі жоғарылайды.

өзгеру принципі- азық-түлік қауіпсіздігін жабдықтау жүйесінің уақыт бойынша өзгеруге қабілетігі. Бұл өзгерістер экономикалық орта

мен өндірістік күштер мен қатынастар дауының эволюциялық жолымен даму мүмкіндігі және революциялық, өндірістік күштер мен қатынастардың тез өзгеруімен анықталады.

біртектілік принципі- экономиканың даму деңгейі, әлеуметтік және мәдени ерекшеліктері, даму тарихымен байланысты жүйенің алғашқы элементтерінің қасиетінің әртүрлілігі. Нарықтық ортада жүйенің біртекті еместігі ауылшаруашылық кәсіпорнының бәсекелестігі, сауда, қоғамдық тамақтанудан көп тәуелді.

жүйелілік принципі. Субъект және әлеуметтік-экономикалық орта бір бүтінді немесе жүйені құрайды, оның элементтері белгілі байланыс пен шектеулер арқылы өзара әсерлеседі.

шектеулілік принципі- ресурстардың шектеулігіне байланысты (табиғи, қаржы, адам, т.б.) анықталатын өндірістік қатынастар сипаты. Шектеулілік қауіп тудырады, және азық-түлік қауіпсіздігін, сонымен бірге ол жай қозғалыс көзі.

Азық-түлік қауіпсіздігі тауар- ақша қатынастары бар барлық экономикалық жүйелерге тән экономикалық категория оның дамуы азық-түлік қауіпсіздігінің маңызды ерекшеліктеріне тарайды, әр экономикалық жүйенің тарихи мерзімінің барлық қызмет ету сатысында сипатталады. «Жалпы» және «арнайы» белгілерінің әртүрлі бағытта дамитындығынескеру қажет.

Азық-түлік қауіпсіздігі жалпы категория ретінде әкімшілік басқару жүйесінде дамуының ең жоғарғы нүктесіне жетті, ал қазіргі дамуы төмен. Нарықтық қатынастарға тән жаңа мазмұны ары қарай дамуда. Мұндай позиция оның тұқымдық белгілерінің түп белгілерінен ажырату емес, біріншісі көруге міндетті және екіншісінің спецификасын анықтайды. Мұнда олардың жалпы ерекшелігін анықтайтын тура байланыс байқалады. Нарық жағдайында азық-түлік қауіпсіздігін қолдану шекарасы мен механизмі, функциясы жаңа мазмұнда көрінеді, ал түрі өзгерістерге ұшырайды. [3]

Азық-түлік қауіпсіздігі-қажетті, тіпті жеке адамның материалдық жағдайы жеткіліксіз болса да, кез — келген адамдар тобы мен қоғам түгелдей оның функциясы мен даму мүмкіндігін — демографиялық, экономикалық, саяси, мәдени, интеллектуалды т.б. анықтайды.

Қоғамның тұрақты даму кезеңінде, азық-түлік өндіру- жай қоғамның өндіріс, азық-түлік қауіпсіздігі мәселелері өзекті емес. Ол апатты жағдайларда, өнім жокта, соғыс кезінде, ауылшаруашылық өндірісі жер өңдеу және тамақ өнеркәсібі бұзылғанда, экономикалық дағдарыстарды, қоғамның экономикалық құрылымы мен жерге меншікті түбегейлі түрлендіруде туындайды.

Әлеуметтік реформалар мен төңкерісшілер адам қоғамын жетілдірудің козсіз идеясының әсерімен XX ғасырдағыреформа мен техникалық төңкерістің тәжірибесі дәлелдегендей кез келген радикалды экономикалық түрлендірудің мүмкін шегі конструктивті және деструктивті әсерінің қоғамға тигізер күші зор- тұрғындар, физикалық және рухани денсаулық, білім беру кешені, экономика, оның ішінде ауыл шарушылығы, жеңіл және тамақ өндірісі, көлік және энергетиканы қайта өндіру.

Осыған байланысты қауіпсіздік мәселелерінің әр түрлі аспектілері туындайды, яғни адам, қоғам, мемлекеттің экономикалық және саяси түрлендірулер кезеңінде маңызды мүдделерін қорғау мәселелері

Азық-түлік қауіпсіздігін экономикалық және ұлттық қауіпсіздіктің ең маңызды құраушысы ретінде құрастыру қажет.

Ғылыми әдебиеттерде қауіпсіздіктің әр түрі ерекшеленеді: геосаяси, қорғаныс, қоғамдық, экономикалық, демографиялық, экологиялық, ақпараттық, интеллектуалдық, ғылыми – техникалық, азық- түліктік.

Теориялық алғышарттар негізінде азық-тілік қауіпсіздігінің экономикалық мазмұнына анықтама беру қажет.

Алғаш рет «Азық-түлік қауіпсіздігі» ұғымы өз бетінше дамып, тәуелсіздік жолына түскен елдерде өмірлік аңызды мәнге ие болды. Азық-түліктің жетіспеуі 70- жылдарда әлемдік дағдарысқа себеп болды. БҰҰ Бас Ассамблеясы 1974 жылы «Әлемде азық-түлік қауіпсіздігін жабдықтау бойынша халықаралық міндеттеме» қаулысын қабылдады, және ол нақты түрде азық-түлік қауіпсіздігінің мәнін анықтады. Сол кезде көптеген елдердің азық-түлік мәселелерін шешудің дамыған елдер «көмегімен» импортқа шығару концепциясын орнату жылдам әрі тиімді жағы болды. Бірақ азық-түлік тауарларын өткізу қатаң монополиялық нарыққа айналған соң, көптеген елдер 70 жылдары «өз күштеріне сену» концепциясын өтуге мәжбүр болды, әрине ол жүзеге асқан жоқ.Тез арада әлемдік банк айналымға «азық-түлік қауіпсіздігін уақытша және ұзақ түрде жою» ұғымын енгізді. Тұрақты түрде азық-түліктің жетіспеуі мемлекеттің валюта табысының деңгейі төмен болғанда, сыртқы нарықтан азық-түлік сатып ала алмағанда пайда болады. Мерзімді жетіспеушілік банк бағалауы бойынша әлемдік бағаның өсуінен болуы ықтимал. АҚШ-дағы 80- жылдардағы жағдай тағы бір азық-түлік жетіспеушілігінің басы болды. Елдің жер қоры түгелдей

пайдаланылғанда, дәнді дақылдар алқабы өспегенде, ірі қара жайылымнан жендеуге көшірілгенде, 2030 жылы АҚШ тұрғындары 95 млн адамға арту күтілуде, су жетіспегенде, шаруашылық тиімсіз жүргізілгенде осындай қуатты елде азық-түлік қауіпсіздігі дабыл қағады. БҰҰ 1996 жылы ауыл шаруашылық халықаралық азық-түлік ұйымы ФАО берген анықтама бойынша, «азық-түлік қауіпсіздігі – барлық дамып барлық уақытта белсенді және дені сау өміріне қажетті физиологиялық тұтынымы мен талғамын қанағаттандыруға жеткілікті, қауіпсіз және нәрлі азық-түлікке экономикалық қол жеткізуі». [4]

Азық-түлік қауіпсіздігінің ұғымның жалпы теориясы батыс авторлары Л. Бери, Е. Барбер, Б. Портилла, Г. Конвей еңбектерінде кездеседі. Олардың көзқарасы «азық-түлік қауіпсіздігі- белсенді, дені сау, өмір сүріге қажетті азық-түлік барлық тұрғындарға қол жетімді болатын экономика жағдайы» деген оймен дәл келеді. Бұл кезде жоғарыда келтірілген авторлар азық-түлік қауіпсіздігінің маңыздылығы сұрақтарын жеткілікті түрде ашпайды және оны шешу тәсілдерін анықтамайды. Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету идеясы негізгі азық-түлікті мемлекет ішінде өндіру үшін материалдық, қаржылық, еңбектік және әлеуметтік – экономикалық жағдайларды ауыл шаруашылығы өндірісі үшін жасау, сондай-ақ отандық және импорт өнімдерінің оптималды ара қатынасын анықтау.

Шетелдік экономикалық әдебиеттерде «азық-түлік қауіпсіздігі», «азық-түлік тәуелсіздігі» ұғымдарына анықтамалар кездеседі. Бірақ, екінші жағдайда елді азық-түлікпен өзі қамтамасыз ету деңгейі анықталады. Тұрғындар тұтынымын тағам өнімдерімен қамтамасыз ететін ішкі өндіріс елдің өзін — өзі жабдықтау көрсеткіші, азық-түлік тәуелсіздігі, азық-түлік қауіпсіздігін ұлттық қамтамасыз етілуінің қажетті шарты. Осы мәселелерді шешуге поляк ғалым экономистері А. Бушковский, Г. Войцеховский, А. Воев, З. Колодзеяна, А. Клявс, С. Лоявский, И. Точна т.б. едәуір үлес қосты. Олардың күшімен мемлекеттің экономикалық және шикізатпен жабдықтауының маңызы туралықилттік теориялар тұжырымдалды, ол азық-түлік қауіпсіздігінің фундаменталды негіздерінің бірі.

Олардың ойынша экономиканың өзін өзі жабдықтау тағам өнімдерінің сыртқы сауда айналымын балансқа келтіру арқылы жетіледі. Бірақ бұл өте қауіпті, себебі халықаралық жағдалар үнемі шиеленісіп отырады. Экономикалық өзін-өзі жабдықтауға ішкі жағдайлар және климат әсер етеді. Шикізатпен өзін өзі жабдықтау сол кезде болады, егер тағамдану деңгейіне рационалды (тиімді) әсер ететін өндірісі үшін азық-түлік шикізаты өз елінде өндірілсе. Өндіріс үнемі ауытқып отыратындықтан тұрақты түрде азық-түлікпен жабдықтау қиын. Мұнда бір адамға 1000 кг мөлшерде дән есептелуі тиіс. Сонымен олардың пікірінше, азық-түлік қауіпсіздігі кең көлемде айтылады. «азық-түлікпен» жабдықтау ұғымында бірінғай түсінігі жоқ. Әр елдің азық-түлікпен жабдыкталуы әр түрлі. Егер азық-түлік тұтынымын қанағаттандыру халық шаруашылығы қабілеттілігін минимал деңгейде өсіру

деп қабылдасақ, онда өзін өзі қамтамасыз етудің үш категориясын анықтауға болады дейді поляк зерттеушілері:

Оптималды өзін өзі қамтамасыз ету үнемдеу принципін қолдану нәтижесінде, белгілі құралдарды қолдана отырып, экономикалық жүйеде өндіріс факторларын дұрыс орналастыру арқылы максимал нәтиже алу. Бұл жүйе мақсатының функциясының көзқарасы бойынша максимал экономикалық тиімділікке кепілдеме береді.

Жоғарыдағы айтылғандарға байланысты азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету – бұл ең алдымен белгілі бір кезеңде елдің азық-түлік қауіпсіздігінің потенциалын қамтамасыз етуге қабілетті, өзара қатынастың ұйымдық-экономикалық жүйесі. Ол тауар өндірушілерден соңғы тауарды тұтынушыларға дейінгі отандық және импорттық азық-түлік тауарларының қозғалысын қамтамасыз етуге қабілетті желіні ұйымдастырудан тұрады. Әлем қауымдастығының азық-түлік мәселелеріне деген көзқарасы келесі тенденциялар мен факторларға байланысты қатты өзгерді: біріншіден, әлем халықтарының, әсіресе дамушы елдердің басым (800 млн. адам) бөлігі ашаршылықта өмір сүруде; екіншіден, көптеген шет елдерде ауылшаруашылық өндірісіне кері әсер ететін климаттық өзгерістер болуда; үшіншіден, егіс алқаптары қысқаруда, сумен қамтамасыз ету мәселелері қиындай түсуде, экологиялық қауіптер өсуде. Елдің азық-түлік қауіпсіздігі түрлерін жіктеу.

Азық-түлік қауіпсіздігімен қамтамасыз ету процесі елдің экономикалық, әлеуметтік, демографиялық және климаттық жағдайларына байланысты өзгеріп және толықтырылып отыруы мүмкін азық-түлік қауіпсіздігінің критерилері негізінде анықталады. Көптеген ТМД зерттеушілерінің ойлары бойынша елдің экономикалық, әлеуметтік, демографиялық және климаттық жағдайларына байланысты өзгеріп және толықтырылып отыруы мүмкін азық-түлік қауіпсіздігі деңгейін анықтаудың төрт негізгі критерий ажыратылады. Ресей ғалымы А. Гордеевтің ойы бойынша «азық-түлік қауіпсіздігі деңгейін анықтау үшін үш жүйе әрекет етеді», атап айтқанда:

негізінен халықтың (экономикалық қол жетімділік) сатып алу қабілеттілігіне және тұтыну нарығының (физикалық қол жетімділік) қанығуына тікелей байланысты болатын тұтыну жүйесі;

азық-түлік тұтыну нарығын отандық өндіріс және импорт есебінен толықтыратын және бұл кезде өндірістің жарты бөлігі тауарлық емес (халықтардың өзін өзі қамтамасыз етуі) болып табылатын екі жүйе.

Азық-түлік қауіпсіздігінің келтірілген критерилері бір бірімен өзара байланысты, елдің ішкі және сыртқы жағдайларынан құрылғандармен анықталатын шектерді иемденеді, олар жүйе құра отырып азық-түлік қауіпсіздігінің жағдайын анағұрлым толық және нақты анықтайды. Көптеген зерттеушілердің ойларын жалпылай отырып өнімнің азық-түлік қауіпсіздігін төмендететін сыртқы факторларға келесілерді жатқызуға болады:

— Елдің экономикалық потенциалының әлсіреуін дұрыс көретін бірқатар мемлекеттердің мақсатты бағытталған саясаты;

— азық-түлік өнімдерін өзінің ұлттық нарығында өткізуіне болмайтын және сәйкес қауымдастығы елдерінің нарықтарында өткізуге болатын және ел нарығына бағытталған азық-түлікті басқа елдерде қайта өндіру;

— Елдің отандық нарыққа еркін өтуін қамтамасыз ететін жоғары дамыған елдерге экономикалық және қаржылық тәуелділігі;

— Елдің азық-түлік нарығын жоғары дамыған елдердің игеруі және оның аумағынан отандық өнімдердің айтарлықтай үлесін ығыстыруы;

Елдің астықтық қауіпсіздігінің деңгейі өзара байланысты басқа да көрсеткіштермен сипатталады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Аграрлық сала мемлекет қамқорлығында // http://i-news.kz/news/2011/12/12/6190805-agrarlyk_sala_memleket_kamkorlygynda.html
2. Қазақстан цифрларда. Статистикалық жинақ. -Алматы: ҚР статистика Агенттігі. 2009-2013 жж.
3. Ауыл шаруашылығын қолдау үшін мемлекеттік бағдарлама // <http://kz.vtb-bank.kz/juridical/services/state/agriculture/>
4. Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры: 2013 жылғы қорытындылары// <http://mgov.kz/kz/fermeram-vy-dali-kreditov-na-28-mlrd-tenge/>

УДК 330.12:346 (574)



Омарканова А.М.

Специальность «Государственное и местное управление»

1 курс

КазУЭФМТ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНДУСТРИАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация

В настоящее время экономический рост характеризуется ведущей ролью нанотехнического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. Именно интенсивность инновационной деятельности во многом определяет сегодня уровень экономического развития, и в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для развития инновационной деятельности.

Взятый в Казахстане курс на индустриальное развитие предполагает использование новых подходов и методов государственного регулирования. В частности, индустриализация на нынешнем этапе должна иметь четко выраженную инновационную направленность. В связи с этим возникает необходимость проведения специальной инновационной политики, которая

ориентировала бы на повышение уровня индустриального развития экономики.

Государственная инновационная политика предполагает проведение научно-технических, производственных, управленческих и других мероприятий, связанных с продвижением новой или улучшенной продукции на рынок сбыта. Она предусматривает два уровня реализации - государственный и частнопредпринимательский, где сосредоточены ресурсы и кадры, необходимые для проведения НИОКР и внедрения их результатов в производство. Своеобразным итогом компромисса интересов государства и предпринимательства является инновационная стратегия государства, которая дает результат в виде устойчивого роста экономики.

Следует отметить, что экономики взяла хороший восстановительный темп после кризиса: ВВП страны за 2010г. возрос на 7%, промышленность - на 10%. При этом рост составил в горнодобывающей промышленности 5,3%, в обрабатывающей - 18,8%, на транспорте - 15,5%, в торговле - 12,3%, связи - 5%, во внешней торговле - 19,2%. Уровень безработицы к концу 2010 года составил 5,5% против 6,3% в начале года, производительность труда выросла на 35,5%, достигнув более 33 тыс.долл. на одного занятого [1]. На поддержку обрабатывающего сектора экономики уже направлено свыше 85 млрд. тенге, из которых 42 - государственные средства, помощь коснулась 2000 действующих рабочих мест, создано дополнительно 1500 новых.

Успешно завершен процесс реструктуризации долгов и повышены кредитные рейтинги трех банков: БТА, Альянс и Темир; стабилизирован рынок недвижимости, решаются проблемы дольщиков; обеспечена максимальная поддержка малого и среднего бизнеса в регионах; начат досрочный возврат средств Национального фонда; доля казахстанского содержания продукции достигла 50%.

Успехи казахстанской экономики были отмечены международными рейтинговыми агентствами. Так, агентство Fitch повысило прогноз суверенного кредитного рейтинга Казахстана до «позитивного», а Standard & Poor's долгосрочный кредитный рейтинг по обязательствам в иностранной и национальной валюте повысило на одну ступень. Инвестиционный климат остается достаточно привлекательным для иностранных компаний. По данным платежного баланса страны, за последние 4 года валовой приток прямых иностранных инвестиций в среднем за год сохраняется на уровне 19 млрд.долл. В текущем году ожидается увеличение притока иностранных инвестиций в связи с реализацией Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития РК на 2010-2014 годы [2].

Правительством страны были приняты стратегические решения по поддержке обрабатывающей промышленности, которые начали приносить плоды: 1) размещение средств Фонда стрессовых активов в банках второго уровня для рефинансирования займов предприятий обрабатывающего сектора; 2) кредитование лизинговых операций субъектов малого и среднего

бизнеса в обрабатывающей промышленности по приобретению нового оборудования через коммерческие банки и лизинговые компании; 3) кредитование инвестиционных проектов в машиностроении, энергетике, фармацевтике и других важных для экономики отраслях через Банк развития Казахстана. Для более эффективных действий Министерство индустрии и новых технологий разработал 13 отраслевых программ, в которых содержится свыше 60 новых инструментов поддержки бизнеса. В машиностроении признаны приоритетными четыре направления: транспортное, нефтегазовое, горнорудное и сельскохозяйственное. В карту индустриализации вошли 294 инновационных проекта на сумму 8,1 трлн. тенге, в 2010 году запущены 152 проекта на свыше 800 млрд. тенге.

В последние годы государством были созданы базовые институциональные основы индустриализации. Особо следует отметить Национальный фонд, обеспечивающий устойчивость экономики, Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», консолидирующий потенциал государства на реализации прорывных направлений, Институты развития, сопровождающие процесс диверсификации (Банк развития Казахстана, Инновационный фонд). В рамках инвестиционной политики совершенствовалась законодательная база, определяющая правовые и экономические основы стимулирования инвестиций. Были созданы диалоговые площадки для взаимодействия и координации действий государства и бизнеса. Эти меры способствовали активному росту экономики, что было связано с нефтегазодобывающим сектором, и это обеспечило адекватный рост других секторов, создало условия для дальнейшего становления малого и среднего бизнеса.

Вместе с тем, задачи диверсификации и инновационного развития экономики пока не реализованы в полной мере. Здесь проявилось наличие ряда системных факторов, объективно присущих ресурсной экономике и странам с развивающимися рынками. В частности, произошло перераспределение финансовых, инвестиционных, трудовых ресурсов в сырьевой и топливно-энергетический сектора. При этом рыночный механизм оказался не в состоянии подавать сигналы, предотвращающие «перегрев» отдельных сегментов рынка, и не смог помочь государству выстроить «правильную» структуру экономики. Вместе с тем, политика диверсификации столкнулась с отсутствием необходимой критической массы для ее продвижения, масштабы выделенных государственных инвестиций на диверсификацию были недостаточными для серьезных структурных сдвигов. Важная задача – обеспечить устойчивый рост конкурентоспособности национальной экономики на мировых рынках, для чего необходимо радикальное технологическое и структурное обновление всех отраслей и, прежде всего, реального сектора. В свою очередь, индустриальная модернизация страны в решающей мере зависит от действенности государственного регулирования. Недостаточная эффективность государственной промышленной и структурной политики могут привести к

консервации экспортно-сырьевой модели роста, усилить социально-экономическую дифференциацию регионов страны, деградацию целых отраслевых комплексов.

Модернизация экономики, ее инновационное развитие и диверсификация не могут быть осуществлены без вмешательства государства, на основе исключительно механизмов рыночного саморегулирования. Известно, что ставка на рыночные механизмы в переходный период предопределила тенденцию деиндустриализации и структурной деградации национальной экономики, что привело к сокращению обрабатывающих отраслей и потребительского сектора, частичной утрате химической, машиностроительной отрасли и их технологической базы. С другой стороны, инициативы государства не получили должной поддержки бизнес-сообщества. Молодой национальный бизнес не окреп достаточно, чтобы выступить активным игроком диверсификации и строить новый, инновационный для Казахстана бизнес, пробиться и конкурировать на мировом рынке, привлекать в качестве стратегических партнеров ведущие компании мира. Экстенсивный характер роста крупного казахстанского бизнеса, ориентированного на получение быстрой, прибыли от экспорта сырья, не позволил ему переключиться на более высокие переделы производства, а также на внутренний рынок при изменении мировой конъюнктуры. Специфика национального среднего и малого бизнеса в Казахстане определялась его возможностью занимать свободные ниши, гарантирующие быструю отдачу от инвестиций (внутренние сектора экономики: недвижимость, торговля, местная строительная индустрия, торгово-посреднический сектор и сфера услуг). Соответственно, приоритеты бизнеса не коррелировались с приоритетами государства по развитию обрабатывающих производств, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Эти тенденции отразились и в соответствующем портфеле инвестиционных проектов, как институтов развития, так и банков второго уровня.

В результате структура экономики сохранила сырьевую направленность, а структура занятости характеризует низкую эффективность использования трудового потенциала. В 2008 году, при занятости в сельском хозяйстве 31,5% населения, удельный вес продукции этого сектора в структуре ВВП составил всего 5,8%. За период с 2000 по 2008 годы доля обрабатывающей промышленности в ВВП сократилась с 16,5% до 11,8%, а доля горнодобывающей возросла с 13% до 18,7% [3].

По ключевому фактору конкурентоспособности экономики – производительности труда, несмотря на положительную динамику последних лет, Казахстан отстает от средних по развитию стран: по данным на 2008 год производительность труда по паритету покупательной способности в Казахстане составила 22,6 тыс. долл. на человека, в то время как в России - 33,4, Японии 68,2, США - 98,1 [4].

Мировой опыт свидетельствует о наличии различных подходов к индустриализации: стратегии «догоняющего развития», «традиционной специализации», «постиндустриального развития». Исходя из структуры национальной экономики, на данном этапе развития наиболее подходящей стратегией индустриализации экономики Казахстана является стратегия «традиционной специализации» с опорой на сырьевой сектор с последующим переходом сырьевых производств на более высокие переделы.

В целях расширения доступных рынков активного присутствия предприятий Казахстана необходимо обеспечить интенсивную поддержку несырьевого экспорта агропромышленного комплекса, текстильной промышленности и туризма. Параллельно необходимо осуществить селективную поддержку секторов «экономики будущего», которые будут играть доминирующую роль в мировой экономике в последующие 15-20 лет. Основным условием успешной реализации политики индустриализации должен стать рост производительности факторов производства и обеспечение конкурентоспособности национальной экономики. Такой подход отличает начатую с 2010 г. крупномасштабную Программу форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана. Государство не ставит задачи подменить бизнес в реализации инвестиционных проектов. Его роль в рамках реализации Программы будет заключаться в формировании системы институтов, инструментов, механизмов поддержки приоритетных секторов экономики и эффективного взаимодействия с бизнесом. Идентификация этих основных рисков позволила взять в начале 2000-х годов курс на индустриально-инновационное развитие, диверсификацию экономики и уход от сырьевой зависимости.

Важно подчеркнуть, что как на республиканском, так и региональном уровнях учет интересов бизнеса осуществляется представительством бизнес-организаций, предпринимательских структур и независимых экспертов в составе консультативно-совещательных органов. В целях реализации Программы разработаны отраслевые программы и мастер-планы, в которых конкретизированы секторальные системные и селективные меры поддержки приоритетных отраслей, а в рамках разработки программ развития территорий - региональные меры поддержки.

Поддержка конкретных проектов, предусматриваемых в целях реализации отраслевых и региональных программ, осуществляется посредством предоставления комбинированного пакета селективных мер финансовой и нефинансовой поддержки в рамках реализации постоянно обновляемых карт индустриализации. Сводная карта индустриализации Казахстана на 2010-2014 годы состоит из республиканской и региональных карт индустриализации с определенными источниками финансирования, графиками и планами мероприятий по их реализации.

В данном случае Фонду национального благосостояния «Самрук-Казына» и АО «КазАгро» отводится роль своего рода «операторов» по реализации отдельных отраслевых политик. В их задачи совместно с

крупными системообразующими компаниями входит: 1) реализация крупных инвестиционных проектов; 2) увеличение казахстанского содержания в закупках товаров и услуг; 3) участие в инвестиционных проектах малого и среднего бизнеса в рамках развития казахстанского содержания; 4) поставки части продукции на внутренний рынок с целью организации производств более высоких переделов предприятиями малого и среднего бизнеса; 5) формирование вокруг вновь создаваемых крупных производств кластерно-сетевых структур малого и среднего бизнеса; 6) передача части не основных бизнес-функций малому и среднему бизнесу.

Наряду с отраслевыми программами разработаны специальные программы, реализующие проектные меры поддержки. Это в первую очередь Программа форсированной модернизации действующих и создания новых производств - «Производительность 2020». Для реализации ее предусматривается задействовать следующие инструменты: а) субсидирование ставки вознаграждения по лизингу и кредиту на приобретение основных фондов; б) инновационные гранты; в) внедрение управленческих технологий, обеспечивающих оптимизацию производства.

Субсидирование будет осуществляться как по новым, так и по уже полученным кредитам (лизинговому финансированию). При этом собственное участие заявителя в проекте должно составлять не менее 20% от общего объема инвестиций. В этом случае эффективная ставка вознаграждения по кредитам не может быть выше пороговой рыночной ставки вознаграждения, определяемой 2 раза в год. Предусматривается прогрессивная шкала субсидирования процентной ставки по кредитам в зависимости от повышения производительности труда.

Следующим инструментом являются инновационные гранты, которые будут предоставляться инноваторам, а именно предприятиям, изобретателям, рационализаторам, ученым и научным организациям для реализации мероприятий по повышению эффективности технологических и иных процессов, применяемых в экономике. Развитие услуг конструкторских бюро будет заключаться в разработке технической и конструкторской документации, адаптации и внедрении технологий на предприятиях, освоения ими производства новых изделий, востребованных на рынке. Такой инструмент, как внедрение управленческих технологий, обеспечивающих оптимизацию производственных процессов, будет осуществляться юридическими лицами, определенными Правительством РК на условиях софинансирования не менее 50% со стороны заявителя проекта на конкурсной основе. Предусмотрена крупная проектно-целевая программа развития и продвижения экспорта – «Экспорт 2020», которая будет направлена на продвижение отечественных компаний на внешние рынки и ее основными направлениями станут: гранты экспортерам, торговое финансирование и страхование; сервисная поддержка экспорта.

Следующей является Программа поддержки и стимулирования прямых иностранных инвестиций - «Инвестор – 2020», которая будет направлена на

создание привлекательных условий для прямых инвестиций в несырьевое экспортоориентированное и высокотехнологичное производство. В этой программе будут использованы следующие инструменты: инвестиционные соглашения; сервисная поддержка инвестиций; повышение инвестиционной привлекательности специальных экономических и индустриальных зон.

В настоящее время реализуются четыре группы задач, которые призваны диверсифицировать экономику и перейти на рельсы устойчивого развития [5]:

1. Выход экономики на новый уровень индустриально-инновационного развития и повышение конкурентоспособности отечественной продукции, для чего приняты к реализации следующие бюджетные программы: «Дорожная карта бизнеса - 2020» с целью развития предпринимательства; «Экспортер - 2020» направлена на стимулирование несырьевого сектора экономики; «Лизинг - 2020» ориентирована на технологическую модернизацию и повышение производительности труда; «Инвестиции - 2020» нацелена на привлечение крупных инвесторов и транснациональных компаний.

2. Развитие финансового рынка и рациональное использование бюджетных средств: подготовка новой Концепции функционирования Национального фонда и внесение изменений в банковское законодательство; внесение изменений в условия выделения трансфертов из республиканского бюджета регионам на инвестиционные проекты; разработка Концепции формирования отечественного фондового рынка в качестве регионального центра исламского банкинга с выходом Алматы в десятку ведущих финансовых центров Азии; применение наиболее эффективных инструментов и механизмов для развития финансового рынка Казахстана.

3. Сокращение к 2011 году на 30% операционных издержек предпринимательства, связанных с регистрацией и ведением бизнеса: реорганизация социально-предпринимательских корпораций и их передача в ведение местных исполнительных органов; разработка комплекса мер по сокращению административных барьеров, снижению стоимости ведения бизнеса, улучшению налогового режима, усилению государственной поддержки инфраструктуры и подготовки кадров; изменение действующего законодательства о концессиях, разработка Концепции государственно-частного партнерства; изменение законодательства в части улучшения инвестиционного климата; разработка нового закона «О специальных экономических зонах».

4. Подъем уровня высшего образования, науки, медицины до мировых стандартов и обеспечение 100% охвата детей сетью организаций дошкольного образования: разработка бюджетной программы «Балапан» для развития частных семейных детских садов и мини-центров, упрощения процедур их открытия; доработка госпрограмм по развитию сфер науки, образования и здравоохранения; улучшение лекарственного обеспечения больных, развитие современных направленных терапевтических программ;

разработка основных направлений развития науки и научно-технической деятельности, внедрения инноваций в производство.

Анализ методов воздействия государства на осуществление процессов индустриальной модернизации позволяет выделить следующую особенность: если в предшествующие периоды в разных странах можно было говорить об отрицательной роли усиления государственного вмешательства или, наоборот, о положительном воздействии государственного регулирования на экономику, то в настоящее время однозначной зависимости установить нельзя. Сегодня государственное регулирование экономического развития должно предусматривать использование сложной комбинации форм и методов, предполагающих усиление вмешательства государства в одних сферах деятельности и секторах экономики и его ослабление в других. Другими словами, можно сделать вывод, что не существует долговременной закономерной связи между степенью государственного участия в экономике, ростом ВВП и возможностями модернизации экономики.

Список литературы:

1. Турежанова М. Миссия ФИИР выполняема. МИНТ подвел итоги 2010 года и выстроил задачи на 2011-й. Казахстанская правда, 4 февраля 2011г. С.8. 2010-й: итоги превзошли ожидания.
2. Казахстанская правда, 23 февраля 2011г. С.3. Казахстан в 2008 году. 3. Статистический ежегодник/Под ред. А.А.Смаилова. Агентство РК по статистике. - Астана, 2009. – 493с.
3. Иванов Ю. О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира. // Вопросы экономики, 2008г., №5. С.22-35.
4. Реализация поручений Президента – наш главный приоритет. Казахстанская правда, 5 февраля 2010г. С.7.



УДК 330.322.5

Ойнаров Г. Р.
Специальность «Финансы»
Научный руководитель:
Рубенкова Н. Б.
к.э.н., и.о. доцента кафедры «Финансы» КазУЭФМТ

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы системного подхода к разработке инвестиционной стратегии предприятия, его роль в создании условий его экономической безопасности и значение в достижении финансовой устойчивости. Особое внимание уделяется основным методам и

целям предприятия. С позиций системного подхода дается характеристика важных составляющих стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: стратегия, системный подход, инвестиции.

Инвестиции трактовались как долгосрочное вложение капитала в различные отрасли экономики. С началом рыночных преобразований точка зрения на содержание категории «инвестиции» изменилась, что нашло свое отражение в законодательстве. В Законе Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-ІІ «Об инвестициях» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.12.2015 г.) (далее — Закон об инвестициях) инвестиции определяются как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Таким образом инвестиционная стратегия – это система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционная стратегия является эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия, представляет собой концепцию ее развития и в качестве генерального плана осуществления инвестиционной деятельности предприятия определяет:

- приоритеты направлений инвестиционной деятельности;
- формы инвестиционной деятельности;
- характер формирования инвестиционных ресурсов предприятия;
- последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей предприятия;
- границы возможной инвестиционной активности предприятия по направлениям и формам его инвестиционной деятельности;
- систему формализованных критериев, по которым предприятие моделирует, реализует и оценивает свою инвестиционную деятельность.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия и включает:

- постановку целей инвестиционной стратегии;
- оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов и их распределения;
- выработку инвестиционной стратегии по наиболее важным аспектам инвестиционной деятельности;
- поддержание взаимоотношений с внешней инвестиционной средой [2].

Необходимость разработки инвестиционной стратегии предприятия определяется изменениями условий внешней и внутренней среды.

Эффективно управлять инвестициями возможно только при наличии инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, иначе инвестиционные решения отдельных подразделений предприятия могут противоречить друг другу, что будет снижать эффективность инвестиционной деятельности.

Изменение факторов внутренней среды предприятия может быть связано с кардинальными изменениями целей его операционной деятельности или с предстоящими изменениями в стадии жизненного цикла. Открывающиеся новые коммерческие возможности меняют цели операционной деятельности предприятия. В этом случае разработанная инвестиционная стратегия обеспечивает прогнозируемый характер возрастания инвестиционной активности предприятия и диверсификации его инвестиционной деятельности.

Процесс разработки инвестиционной стратегии требует выделения объектов стратегического управления предприятия. К таким объектам относится инвестиционная деятельность:

- предприятия в целом;
- стратегической зоны хозяйствования;
- стратегического центра.

В современных условиях хозяйствования инвестиционная стратегия становится одним из определяющих факторов успешного и эффективного развития предприятия. Разработанная инвестиционная стратегия:

- обеспечивает механизм реализации долгосрочных общих и инвестиционных целей предстоящего экономического и социального развития предприятия;
- позволяет реально оценить инвестиционные возможности предприятия;
- позволяет максимально использовать инвестиционный потенциал и активно маневрировать инвестиционными ресурсами;
- обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей;
- позволяет прогнозировать возможные варианты развития внешней инвестиционной среды и уменьшить влияние негативных факторов на деятельность предприятия;
- обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, тактического (текущего) и оперативного управления инвестиционной деятельностью предприятия;
- отражает преимущества предприятия в конкурентном окружении;
- определяет соответствующую политику инвестиционной деятельности в рамках реализации наиболее важных стратегических инвестиционных решений.

Внутри инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования. Разработанная инвестиционная

стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления предприятием и его организационной культуры.

В процессе разработки инвестиционной стратегии предприятия подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений обеспечивают следующие основные принципы:

- принцип инвайронментализма. В противовес конституционализму (закрытой организации, деятельность которой не предполагает инвестиций и каких-либо отношений с внешней средой) инвайронментализм рассматривает предприятие как открытую для активного взаимодействия с внешней инвестиционной средой социально-экономическую систему, способную к самоорганизации, т.е. обретению соответствующей пространственной, временной или функциональной структуры. Это позволяет обеспечить качественно иной уровень формирования инвестиционной стратегии предприятия [3];

- принцип соответствия. Являясь общей частью стратегии экономического развития предприятия, обеспечивающей в первую очередь развитие операционной деятельности, инвестиционная стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер и поэтому должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности. Инвестиционная стратегия в этом случае рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития предприятия, оказывающий существенное влияние на формирование стратегического развития операционной деятельности предприятия;

- принцип сочетания. Этот принцип состоит в обеспечении сочетания перспективного, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью. Разработанная инвестиционная стратегия предприятия по существу является лишь первым этапом процесса стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятия. Такая стратегия ложится в основу тактического (текущего) управления инвестиционной деятельностью путем формирования инвестиционного портфеля предприятия (инвестиционной корзины, программы);

- принцип преимущественной ориентации на предпринимательский стиль стратегического управления. Различают два стиля инвестиционного поведения предприятия в стратегической перспективе: приростной (рассматривается как консервативный) и предпринимательский (рассматривается как агрессивный, ориентированный на ускоренный рост).

- принцип инвестиционной гибкости и альтернативности. Инвестиционная стратегия должна быть разработана с учетом адаптивности к изменениям факторов внешней инвестиционной среды. Помимо прочего в основе стратегических инвестиционных решений должен лежать активный поиск альтернативных вариантов направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности, выбор наилучших из них,

построение на этой основе общей инвестиционной стратегии и формирование механизмов эффективной ее реализации;

- инновационный принцип. Формируя инвестиционную стратегию, следует иметь в виду, что инвестиционная деятельность является главным механизмом внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции предприятия на рынке. Реализация общих целей стратегического развития предприятия в значительной степени зависит от того, насколько его инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты научно-технического прогресса и адаптирована к быстрому использованию новых его результатов;

- принцип минимизации инвестиционного риска. Практически все инвестиционные решения, принимаемые на предприятии в процессе формирования инвестиционной стратегии, изменяют уровень инвестиционного риска. В зависимости от различного инвестиционного поведения по отношению к риску уровень его допустимого значения в процессе разработки инвестиционной стратегии на каждом предприятии должен устанавливаться дифференцированно;

- принцип компетентности. Какие бы специалисты не привлекались к разработке отдельных параметров инвестиционной стратегии предприятия, ее реализацию должны обеспечивать подготовленные, профессиональные специалисты — финансовые (инвестиционные) менеджеры, владеющие не только знаниями, навыками и опытом управления, но и инвестиционной культурой.

Процесс разработки инвестиционной стратегии предприятия складывается из следующих этапов:

- определение общего периода формирования инвестиционной стратегии;
- формирование стратегических целей инвестиционной деятельности;
- обоснование стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности;
- определение стратегических направлений формирования инвестиционных ресурсов;
- формирование инвестиционной политики по основным направлениям инвестиционной деятельности;
- оценка результативности разработанной инвестиционной стратегии.

Инвестиционная политика представляет собой форму реализации инвестиционной стратегии предприятия в разрезе наиболее важных направлений инвестиционной деятельности на отдельных этапах ее осуществления. В отличие от инвестиционной стратегии инвестиционная политика формируется только по конкретным направлениям деятельности.

В рамках инвестиционной стратегии предприятия разрабатывается политика:

- управления реальными инвестициями;
- управления финансовыми инвестициями;

- формирования инвестиционных ресурсов;
- управления инвестиционными рисками.²

Стратегические цели инвестиционной деятельности предприятия представляют собой описанные параметры его стратегической инвестиционной позиции, позволяющие вести эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты. Стратегические цели можно классифицировать по нескольким признакам:

Классификация стратегических целей инвестиционной деятельности	
Признак	Стратегические цели
Вид ожидаемого эффекта	Экономические
	Внеэкономические
Функциональные направления инвестиционной деятельности	Реального инвестирования
	Финансового инвестирования
	Формирования инвестиционных ресурсов
Объекты стратегического управления	Предприятия
	Отдельных стратегических зон хозяйствования
	Стратегических хозяйственных центров
Направленность результатов инвестиционной деятельности	Внутренние
	Внешние
Приоритетное значение	Главная
	Основные
	Вспомогательные
Характер влияния на ожидаемый результат	Прямые
	Поддерживающие
Направленность воспроизводственного процесса	Развития
	Реновации

В инвестиционной деятельности используются общепринятые, единые для всех участников инвестиционного процесса термины и понятия. Под инвестициями понимают денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и других видов деятельности в целях получения доходов (прибыли) и достижения положительного социального эффекта.

Основной целью инвестиционной стратегии предприятия является создание оптимальных условий для вложения собственных и заемных финансовых и иных ресурсов, обеспечивающих возрастание доходов на вложенный капитал, для расширения экономической деятельности

предприятия, создания лучших условий для победы в конкурентной борьбе [3].

Для разработки и реализации инвестиционной стратегии особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Оценка инвестиционных проектов занимает важное место в процессе обоснования выбора альтернативных вариантов вложения предприятиями средств. Основными показателями эффективности инвестиционного проекта являются чистый приведенный доход и внутренняя норма доходности [4].

Изучение данной темы дало возможность сформировать представление об инвестиционной стратегии предприятия. Основной вывод, который можно сделать в заключение работы, связан с тем, что привлечение инвестиций в организацию, обеспечение инвестиционного процесса — важнейшая функция финансового менеджмента. Формирование эффективной инвестиционной стратегии существенно влияет на платежеспособность и конкурентоспособность предприятия, а также на его финансовую устойчивость.

Список литературы:

1. Законе Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-ІІ «Об инвестициях» (с [изменениями и дополнениями](#) по состоянию на 01.12.2015 г.)
2. Бабук И.М. Инвестиции: Финансирование и оценка экономической эффективности. – Мн.: ЮНИТИ, 2007. – 256 с.
3. Баясов К.Т. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации: «Финансовый менеджмент», 2010, №4.
4. Бясов К.Т. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации//Финансовый менеджмент. – 2008. – №4. – с. 65-74.



УДК 338.22:346.548(574)

Рахимжанов К.Н.

Специальность «Экономика»
Научный руководитель Бактымбет С.С.
к.э.н., и.о. профессора

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Экономическая безопасность Республики Казахстан сегодня

выдвинулась в число проблем, привлекающих пристальное внимание политических государственных деятелей, правоведов, экономистов и т.д. Обеспечение экономической безопасности республики – это гарантия независимости страны, важнейший компонент обеспечения национальной безопасности Казахстана.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, угроза, риск, внешние и внутренние угрозы, критерий экономической безопасности.

Прошедшие годы независимости показали, что рыночная экономика сама по себе не обеспечивает полноценную экономическую безопасность. В этом смысле необходимо вмешательство государства в отношении хаотичного и стадного поведения других действующих субъектов рынка.

В условиях осуществления государственной и правовой реформы первостепенное значение имеет государственное и правовое обеспечение экономической безопасности Республики Казахстан. Именно данная сфера деятельности нашего государства является одной из главных его задач. На практике многие аспекты угроз экономической безопасности продолжают оставаться неурегулированными, что чревато возникновением и проявлением довольно опасных явлений для страны.

В последние годы сохраняются безработица, преступность, бегство капитала, коррупция и другие негативные явления, которые также вызывают серьезную озабоченность. Таким образом, преступность, утечка капиталов из страны и коррупция представляют прямую угрозу государства, поэтому сложившаяся ситуация вызвала необходимость в статье 18 Закона Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан» признать экономическую безопасность важнейшим видом безопасности, наряду с национальной, общественной, экологической, информационной, военной.

Признание экономической безопасности важнейшим видом безопасности позволило отнести обеспечение экономической безопасности к приоритетному направлению деятельности государства и общества. Экономическая безопасность может быть обеспечена только при условии эффективного правового и государственного регулирования.

Система норм, регулирующая отношения в области обеспечения экономической безопасности, не является целостной, поскольку отсутствует ряд норм, призванных регулировать важнейшие общественные отношения в данной области. Нерешена проблема создания необходимых социально-экономических, правовых и политических условий для реализации и исполнения, действующих нормативно-правовых актов по обеспечению экономической безопасности.

Поэтому выбранная тема статьи является актуальной на сегодняшний день. Целью написания статьи явилось разработка методов обоснования принятия управленческих решений в процессе разработки и реализации социально-экономической политики на различных уровнях государственного управления в области экономической безопасности.

Экономическая безопасность - это материальная основа национальной безопасности. Она выступает гарантией устойчивого, стабильного развития страны, ее независимости. В настоящее время используется немало различных определений понятия "экономическая безопасность". Так, в законе "О национальной безопасности Республики Казахстан" 1998 года отмечается, что экономическая безопасность - это состояние защищенности национальной экономики Республики Казахстан от внутренних и внешних условий, процессов и факторов, ставящих под угрозу ее устойчивое развитие и экономическую независимость.

Необходимо отметить, что сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Критерий экономической безопасности - это оценка состояния национальной экономики с позиций важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности.

Критериальная оценка экономической безопасности включает в себя оценки:

- ресурсного потенциала и возможностей его развития;
- уровня эффективности использования ресурсов;
- конкурентоспособности экономики и экономических субъектов;
- целостности территорий и экономического пространства;
- государственного суверенитета и независимости;
- возможности противостояния внешним и внутренним угрозам межнациональной и социально-политической стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов;
- криминализацию экономики.

Как мы уже отметили, в структуре экономической безопасности существует система показателей-индикаторов. Показатели (индикаторы) экономической безопасности – количественные и качественные характеристики состояния национальной экономики, определяющие степень ее защищенности от внутренних и внешних угроз, позволяющие заблаговременно сигнализировать о нарастании угроз и грозящей опасности после превышения их предельных и пороговых значений.

В системе показателей-индикаторов экономической безопасности необходимо выделять:

- уровень и качество жизни;
- темп инфляции;
- норму безработицы;
- государственный долг;
- дефицит госбюджета;
- экономический рост;
- уровень прямых и чистых иностранных инвестиций;
- криминализация экономики;
- встроенность в мировую экономику;
- объем золотовалютного резерва.

Для обеспечения экономической безопасности в систему

экономической безопасности должны войти: объект безопасности, субъекты безопасности и механизм обеспечения.

В целом, когда мы говорим об экономической безопасности государства, региона, отрасли и т.д., мы имеем в виду ту материальную основу, которая выступает базой для удовлетворения экономических потребностей. Поэтому объектами экономической безопасности на различных иерархических уровнях выступают: экономическая система государства, отрасль национальной экономики, экономика региона, фирма или предприятие любой организационно-правовой формы как хозяйствующий субъект, домашнее хозяйство, личность.

Выяснение причинно-следственных связей, последовательности протекания событий по обеспечению экономической безопасности, влияния различных факторов на эти события дают возможность определить концептуальную модель - механизм обеспечения экономической безопасности. Он представляет собой теоретическое обоснование последовательности происходящих событий по обеспечению экономической безопасности. Это своего рода условный образ, схема динамики обеспечения экономической безопасности, включающая несколько логически последовательных звеньев. Он является теоретическим отображением, представляющим результат познания тех событий, явлений, которые происходят в реальной действительности.

Таким образом, с учетом юридических особенностей национального законодательства Казахстана, по нашему мнению, механизм обеспечения экономической безопасности - это система мер законодательного, организационно-правового, социально-экономического, идеологического, административного, уголовно-правового, информационного характера, направленных на выявление, предупреждение и локализацию угроз экономической безопасности Республики Казахстан, реализуемых субъектами обеспечения экономической безопасности в рамках полномочий, возложенных на них действующим законодательством Республики Казахстан.

Потребности обеспечения экономической безопасности формируются под влиянием целого ряда факторов: объективных и субъективных, внутренних и внешних, прогнозируемых и непредсказуемых и т.д. В концентрированном виде они могут выступать как деструктивные, оказывающие влияние на экономическую безопасность.

К внутренним угрозам экономической безопасности Республики Казахстан, по нашему мнению, непосредственно относятся:

1. Массовая перекачка (экспорт) топливно-сырьевых (невосполнимых) ресурсов за пределы Казахстана. При систематическом снижении объемов нефти и других сырьевых ресурсов этот фактор превращается в реальную экономическую угрозу. Сохраняющийся разрыв между внутренней и мировой ценой на нефть (даже после ее многократного повышения) резко активизировал противозаконную деятельность государственных и негосударственных структур по перекачке этих валютно-обеспечивающих

ресурсов в страны ближнего и дальнего зарубежья.

2. Отсутствие эффективного контроля за валютными операциями и утечка капитала из Казахстана. Одним из наиболее серьезных факторов, подрывающих экономику, финансовую систему Казахстана, стало отсутствие эффективного контроля за валютными операциями и "бегства капиталов" из Казахстана. Экспертные оценки свидетельствуют о том, что из Казахстана всего с 1991 года вывезено за границу от 10 до 20 млрд. долларов США. Зримым показателем выступает статья «ошибки и пропуски» платежного баланса Республики Казахстана.

3. Неудачные или несвоевременные (как запоздалые, так и поспешные) меры по реформированию Казахской экономики в рыночном направлении. Действие данного фактора стало следствием, прежде всего, отсутствия целостной непротиворечивой концепции перехода к рынку. Как результат - кризисное состояние отраслей обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, вызванное старением основных производственных фондов, сокращением капиталовложений и другими причинами. Следствием стало и значительное уменьшение поголовья скота и посевных площадей, что в свою очередь повлекло падение производства продуктов питания.

4. Криминализация экономики. Новые экономические отношения порождают в Казахстане новые виды преступных проявлений. Процесс формирования рыночной экономики и становление рыночных отношений в стране вызывают необходимость кардинального совершенствования действующего законодательства. Грубые нарушения законодательства были допущены должностными лицами в сфере разгосударствления и приватизации. Рост злоупотреблений служебным положением был связан с укрупнением стоимости приватизируемых основных и оборотных фондов государственных организаций и предприятий, их незаконным выкупом.

5. Отсутствие "Безопасной" системы лоббирования законодательных и исполнительных органов страны, а также должностных лиц высшего эшелона государственной власти.

Финансовые скандалы, связанные с использованием иностранных капиталов, секретными счетами за границей, осуществлением безответственной политики внешних заимствований сигнализируют нам об отсутствии "безопасной" системы. Нередко бывает так, что принимаемые решения не в полной мере соответствуют интересам страны.

Наличие противоречия между национальными интересами и проводимой правительством политикой, отражающей чьи-то групповые интересы, может свидетельствовать о возникновении и развитии фактора экономической безопасности.

Что же касается внешних угроз экономической безопасности Казахстана, то их особенность можно сформулировать следующим образом.

Ограждение общества от внешних экономических угроз - предмет заботы любого государства. В условиях экономических трудностей необходимо осознать, что экономические державы мира попытаются решить

свои трудности за счет Казахстана, основы чего закладываются уже сегодня и просматриваются в таких направлениях, как превращение Казахстана:

- в сырьевую базу развитых стран мира;
- в рынок сбыта своих товаров;
- в рынок дешевой рабочей силы.

В результате ряда ошибок в стратегии и тактике экономической реформы эта угроза уже превращалась в реальность. Однако, в связи с обеспечением экономического роста в 2000-2005 гг., эта угроза сводится к минимуму. Социально-экономическая обстановка в Казахстане, равно как и изменившийся характер ее внешнеэкономических отношений и возникших в рамках этих отношений противоречий, формируют качественно иные внешние угрозы экономической безопасности Казахстана, основными из которых является следующее.

6. Ослабление конкурентоспособности национальной экономики. Конкурентоспособность экономики - интегральный показатель ее зрелости и эффективности, один из механизмов обеспечения благосостояния, занятости населения и экономической безопасности страны. Это - способность национальной экономики производить и продавать товары, ценовые и неценовые качества которых соответствуют или превосходят стандарты мирового рынка.

С позиций экономической безопасности, актуальность приобретает так называемые негативные факторы социальных угроз Казахстана. Дело в том, что при отсутствии необходимого уровня экономической безопасности значительно ухудшается жизненный уровень населения, усиливается социальные конфликты и столкновения, преступность и т.д.

Социальная сфера играет ключевую роль не только в экономической безопасности, но и во всей системе национальной безопасности. В ней находят реальное воплощение интересы личности, общества, семьи, а также пластов, социальных групп, государства. Именно здесь проверяются прочность и гармоничность всего многообразия социальных отношений, а также конфликтность и бесконфликтность отношений между личностью и государством, личностью и предприятием.

В заключение нужно подчеркнуть, что проблема экономической безопасности нуждается в дальнейшем изучении. В этом смысле целесообразно указать пути дальнейшего развития исследования экономической безопасности. Ими являются следующие элементы экономической безопасности: государственное и правовое регулирование технологической, продовольственной, внешнеэкономической, промышленной, энергетической, транспортно-коммуникационной и социальной безопасности.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан», 1998 г. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012

года № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями).

2. Арыстанбеков К. Необходимо принять концепцию экономической безопасности Республики Казахстан //Таможенный вестник. 2012. №5.С.-50-55.

3. Арыстанбеков К.Т. Правовое регулирование экономической безопасности Республики КазахстанУ/ФЕМИДА. 2012. №9. С.-17-22.

4. Бухвальд Е., Гловацкая Н., Лазаренко С. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели // Вопросы экономики. 2015.- №12, - С.- 25-44.



УДК 336.71

Рысбек Н.Е.

Специальность «Менеджмент»,
Национальный исследовательский
ядерный университет «МИФИ»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Аннотация

В статье раскрывается экономическая сущность риска потребительского кредитования. Дается экономическая трактовка понятия риска потребительского кредитования с точки зрения казахстанских и зарубежных авторов, на основании которого дается собственное определение. Раскрываются истоки возникновения риска потребительского кредитования, сделаны соответствующие выводы.

Говоря о банковских рисках, на наш взгляд, кажется целесообразным углубиться в проблему риска потребительского кредитования, поскольку одной из основных операций, осуществляемых банком, является кредитование.

Существует большое количество определений, раскрывающих сущность понятия «риска потребительского кредитования».

Например, Г.С.Сейткасимов определяет «кредитный риск как вероятность того, что стоимость активов банка, представленная суммой выданных кредитов, снизится, либо сведется к нулю или фактическая доходность по данной части активов окажется значительно ниже ожидаемого уровня [1]. А другая группа экономистов (Н.Н.Хамитов, Л.С.Корнилова) определяют риск потребительского кредитования, как вероятность невыполнения контрагентами банков своих обязательств [2].

А.А.Ахметова дает определение риску потребительского кредитования, как «вероятности потерь, возникающих в процессе взаимодействия банка и клиента при кредитовании и влияющих на финансовые результаты банковской деятельности (неполучение дохода или возникновение убытка), связанных с неопределенностью финансово-хозяйственной деятельности» [3].

Новиков И.А. и другие авторы монографии «Стратегии управления банковским риском» предлагают определить риск потребительского кредитования как риск кредитования и риск контрапартнера. При этом риск кредитования – это риск несвоевременного или частичного возврата кредита, а риск контрапартнера – риск банкротства или ухудшения финансового состояния контрапартнера, в результате которого банк может суммы остатков средств на своих счетах у контрапартнера [4].

Таким образом, предлагается авторский подход к определению риска потребительского кредитования. Риск потребительского кредитования - это вероятность отклонения заемщиком от установленного обязательства по возврату и оплате займа в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения, при наличии определенных факторов.

Риск потребительского кредитования может сформироваться при неспособности заемщика создать какой-либо из денежных потоков, служащих источником погашения долга или при недостатках деловой репутации заемщика, а также криминальных настроениях его владельцев и управляющих.

Рассматривая истоки возникновения риска потребительского кредитования, необходимо отметить, что возникновение кредитного риска обуславливается факторами, лежащими как на стороне клиента, так и на стороне банка. К группе факторов, лежащих на стороне клиентов, относятся кредитоспособность и характер кредитной сделки. К группе факторов, лежащих на стороне банка, относится организация банком кредитного процесса.

Кредитоспособность заемщика в обобщенном виде отражает степень доверия банка к обязательству клиента возратить кредит. Эта степень обуславливается рядом обстоятельств: уровнем управления у заемщика (организация производства, снабжения и сбыта, постановка учета и отчетности); финансовым его состоянием; перспективами развития кредитуемого объекта и др. Каждое из перечисленных обстоятельств имеет свою систему показателей, по которым и производится оценка.

Характер кредитной сделки находит свое выражение в содержании объекта кредитования, сумме и сроке ссуды, порядке и выдачи и погашения ссуды, способе обеспечения ее возвратности. Объект кредитования может быть связан с осуществлением либо единичной хозяйственной сделки (приобретение партии товаров, определенного вида сырья, конкретных ценных бумаг и др.), либо совокупности сделок. Степень охвата кредитом кругооборотов фондов предприятий различна при разных объектах. При

более широком участии кредита в кругообороте фондов круг факторов кредитного риска увеличивается, поэтому степень риска кредитования совокупности сделок более высока, чем кредитования отдельной сделки. Риск потребительского кредитования увеличивается также по мере возрастания суммы кредита и удлинения его срока. Выдача и погашение кредита в несколько этапов (по мере возникновения потребности) снижает кредитный риск, а одноразовость выдачи и погашения ссуды его увеличивает. Наличие солидного залогового обеспечения и солидных гарантий повышает уверенность кредитора в возврате выданных ссуд.

Степень риска потребительского кредитования зависит также от организации кредитного процесса банком. Наличие документов, регулирующих кредитные операции банка, разработка четкой процедуры рассмотрения и разрешения ссуды, определение требований к кредитной документации, создание системы эффективного контроля за обоснованностью выдачи ссуды и реальностью источников ее погашения, хорошая постановка аналитической работы в банке и высокий уровень информации о клиентах - все это в значительной мере уменьшает риск кредитных сделок банка. Данный фактор имеет особо важное значение при недостаточно высокой квалификации и опытности кредитных работников большинства коммерческих банков Казахстана.

Также к причинам, формирующим риск потребительского кредитования, можно отнести давление на банк или заемщиков со стороны криминальных структур, а возможно и органов власти.

В докладе Базельского комитета «Ключевые принципы для системно значимых платежных систем» (часть 1 — 1999 г., часть 2 — 2001 г.) дается определение риска потребительского кредитования (приводится из 2-й части доклада) как риска того, что контрагент в системе не рассчитается полностью по своим финансовым обязательствам в срок или в любое время в будущем.

По мнению исследователей Дж. Куота, Э. Альтмана и П. Нараянана, риск потребительского кредитования - это «возможность потерь вследствие неспособности контрагента выполнить свои контрактные обязательства, а последствия невыполнения этих обязательств измеряются потерей основной суммы задолженности и невыплаченных процентов за вычетом суммы восстановленных денежных средств» [5].

В последние годы под действием развития общего уровня бизнес - практики и миграции с западных рынков усложненных финансовых инструментов и технологий кредитования в Казахстане развивается более широкий взгляд на понятие риска потребительского кредитования. Данный взгляд можно изложить следующим образом:

Источником риска потребительского кредитования теперь считаются не только сделки прямого кредитования, но и любые используемые на открытом рынке долговые инструменты и технологии финансирования, связанные как с прямым перераспределением средств (различные ценные бумаги, разновидности секьюритизации), так и с «обещаниями перераспределить

средства» при наступлении определенных условий (акцепты, аккредитивы, гарантии и т.д.);

В состав риска потребительского кредитования фактически включаются все значимые факторы, способные привести к ухудшению финансового состояния заемщика или снизить его платежеспособность; сюда можно отнести ухудшение репутации, потерю рыночной доли или ниши, корпоративные, акционерные конфликты, разногласия с различными регулирующими органами (что особенно актуально для банков).

Оценка уровня риска потребительского кредитования проводится не только на уровне каждого конкретного заемщика, но и портфеля займов в целом; более того, практикуется проведение сегментации общего портфеля по группам ссуд или других долговых инструментов.

Более широкое представление о риске потребительского кредитования определяет его как риск потерь, связанных с ухудшением состояния дебитора, контрагента по сделке, эмитента ценных бумаг. Под ухудшением состояния (рейтинга) понимается ухудшение как финансового состояния дебитора, так и его деловой репутации, позиций среди конкурентов в регионе, отрасли, снижение способности успешно завершить некий конкретный проект: то есть все факторы, способные повлиять на платежеспособность дебитора. Потери в данном случае могут быть как прямые (невозврат кредита или непоставка средств), так и косвенные: снижение стоимости ценных бумаг эмитента (например, векселей), необходимость увеличить объем резервов под кредит и т.д.

В основе расширения взгляда на риск потребительского кредитования лежат постоянное развитие системы долговых инструментов, используемых в современной практике, а также неуверенность кредитора в том, что должник будет в состоянии выполнить принятые на себя обязательства в соответствии со сроками и условиями заключенной сделки. Причин этому может быть много, а именно:

1) неспособность должника создать необходимый по объему будущий денежный поток в связи неблагоприятными изменениями в финансовом состоянии, экономическом или политическом окружении, в котором действует заемщик;

2) неуверенность в том, что имеющееся обеспечение по сделке сохранит в достаточном объеме свои качество, ликвидность и одновременно рыночную стоимость);

3) кризис деловой репутации заемщика, возникновение различного рода корпоративных, акционерных и прочих конфликтов внутри организации заемщика, особенно возникновение конфликтов с различными правоохранительными, налоговыми и регулирующими органами (например, на почве проведения сомнительных с точки зрения законодательства финансовых операций - уклонение от налогов, «отмывание» преступно нажитых средств и т.д.);

4) умышленное неисполнение заемщиком своих обязательств по сделке (по принципу «лучше убежать с деньгами»);

5) ухудшение конъюнктуры спроса или спада производства в отрасли, к которой относится заемщик.

Рассматривая вопрос о сущности риска потребительского кредитования, следует добавить, что это риск, связанный с особенностями движения потоков денежных средств, необходимых для исполнения обязательств по заключенным с контрагентом сделок (причем необязательно кредитных сделок в чистом виде).

Приведем пример из практики: при совершении между банками простой конверсионной операции (однодневной, без отсрочки платежа) проводятся два встречных платежа в разных валютах. При этом сначала перечисляет деньги банк №1 в пользу банка №2, а затем банк №2, убедившись в поступлении средств, делает встречный платеж в пользу банка №1. В описанной ситуации банк №1 несет риск неполучения встречного платежа от контрагента - кредитный риск. Ведь, по сути, банк №1 прокредитовал банк №2 на сумму платежа, пусть всего лишь на несколько часов.

Исходя из всего сказанного, в широком смысле понятие «риск потребительского кредитования» можно рассматривать как реализацию совокупности факторов, способных привести или приведших к невыполнению заемщиком условий кредитного договора.

Иными словами, риск потребительского кредитования - набор факторов, связанных с вероятностью невозврата банку денег или неисполнения перед ним принятых обязательств другим банком - банком-контрагентом. Сюда же следует отнести риск, который несет банк, работающий с непрозрачными банками. Главным способом снижения указанных рисков является использование специальных методик для анализа финансового состояния банков-контрагентов и проведение их постоянного комплексного контроля. Комплексный контроль в данном случае - это постоянная проверка деловой репутации и законопослушности банка.

Обобщая сказанное, необходимо отметить следующее:

Проблема идентификации риска потребительского кредитования остро стоит перед отечественными банками.

Проанализировав большое количество подходов к определению понятия риска потребительского кредитования как отечественными, так и зарубежными экономистами, автором предлагается следующая трактовка: риск потребительского кредитования - это вероятность отклонения заемщиком от установленного обязательства по возврату и оплате займа в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения, при наличии определенных факторов.

Риск потребительского кредитования обуславливается факторами, лежащими как на стороне клиента, так и на стороне банка.

Оценка уровня риска потребительского кредитования проводится не только на уровне каждого конкретного заемщика, но и портфеля займов в целом; более того, практикуется проведение сегментации общего портфеля по группам ссуд или других долговых инструментов. В связи с этим автором также предлагается классификация риска потребительского кредитования риска потребительского кредитования на риск конкретного заемщика и риск ссудного портфеля в целом.

Каждый банк должен думать о минимизации своих рисков. И, вполне логично, что эффективное управление уровнем риска должно решать целый ряд проблем - от отслеживания (мониторинга) риска до его стоимостной оценки.

Список литературы:

1. Сейткасимов Г.С. Банковское дело – Алматы: Каржы-Каражат, 1998.
2. Хамитов Н.Н., Корнилова П.П. Структура банковских рисков и ее влияние на надежность Материалы научно-практической конференции «Казахстан на пороге XXI века: человек, наука, экономика». – Караганда, 2009.
3. Ахметова А.А. Кредитные риски в коммерческих банках и механизм управления ими. - Астана: «Издательство «Парасат Элемі», 2013.
4. Новиков И. А., Чумаченко Б. П., Шалгимбаев Г. Н. Стратегия управления банковскими рисками. – Алматы: Каржы-каражат, 2008.
5. Cauoette J., Altman E. I., Narayanan P. Managing credit risk: The next great financial challenge. L. John Wiley & Sons, Inc., 2008.



ӘОЖ 330.34:336.143(547)

Рыскулбек С.С.

«Қаржы» мамандығының

2 курс магистранты

Ғылыми жетекші: Капенова А.Ж.

Э.ғ.к., доцент

ҚазЭҚХСУ, Астана

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА БЮДЖЕТТІК САЯСАТТЫ ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ ЖОЛДАРЫ

Аңдатпа

Мақалада Қазақстан Республикасындағы бюджет саясаттын жетілдіру жайлы баяндалады. Нарықтық қатынастар туындатқан экономиканы басқарудың жаңа механизмдері бюджетті басқару жөніндегі мәселелерге де жаңаша көзқарастың қажет екендігін айқындап отыр. Нарықтық қатынастардың құрылымында да, мемлекет тарапынан оларды реттеу механизмінде де бюджет зор рөл атқарады. Ол нарықтық қатынастардың құрамдас бөлігі және сонымен қатар мемлекеттік саясатты іске асырудың құралы болып табылады. Бюджетті жоспарлау, басқару теорияларын қарастырмас бұрын, осы ұғымға, оның мәнін ашатын түсініктерге тоқтала кетуді жөн санаймыз.

Бүгінгі таңдағы мемлекеттің тұрақты экономикалық дамуы тұрғысынан негізгі мәселе бюджет жүйесін басқару процесі деп санауға болады. Бюджеттің қызметі бюджеттің кірісі мен шығысы сияқты ерекше экономикалық формалар арқылы жүзеге асырылатын мемлекеттің орталықтандырылған ақшалай қорларын қалыптастыру мен пайдаланумен байланысты. Бұл жекелеген құндық бөлу этаптарын көрсететін мемлекеттік бюджеттің қызмет етуінің ерекшеленген формасы.

Мемлекеттік бюджеттің табысы негізгі макроэкономикалық көрсеткіштер базасында елдің экономикасын ары қарай дамыту мен инвестиция тартуға бағытталған белгіленген халықты ынталандырушы шаралары мен орта мерзімге елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының индикативті жоспарымен анықталады. Бюджет кірістерін басқарудың барлық процесі табысты реттеудің негізгі принциптері бекітілген «Бюджет туралы», «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер» туралы Қазақстан Республикасы заңдарымен реттеледі, сондай-ақ республикалық бюджетте ағымдағы жылға сәйкестендірілген табыстардан нақты аударымдар бекітіледі.

Жалпы бюджеттік саясаттың негізгі мақсаты болып бюджеттік құралдарды қолдану арқылы экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру және әлеуметтік-экономикалық дамудың басымды міндеттерін шешу табылады. Сонымен қатар мемлекеттік шығындардың тиімділігін арттыру, бюджет қаражаттарын тиімді пайдалану, барлық деңгейдегі бюджеттердің ашықтылығын қамтамасыз ету. [1]

Есепті кезеңде бюджет қаражаттарын шығындаудың негізгі басымдықтары болып денсаулық сақтау, білім беру, әлеуметтік реформалардың іске асырылуын тереңдету, тұрғын-үй құрылысы саясатын іске асыру, аграрлық кешенді дамыту, шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мақсатындағы саясатты іске асыру табылады.

Бюджет қаражаттарын «мақсатсыз пайдалану», «негізсіз пайдалану», «бюджет қаражаттарын тиімсіз пайдалану» ұғымдары шектеліп, орнына бюджеттік бағдарламалардың іске асырылу нәтижелілігін анықтайтын «индикаторлар» ұғымы енгізілген.

Бюджеттік процеске нормативті әдісті енгізу шеңберінде орталық мемлекеттік органдармен қызмет ететін нормативті құқықтық актілерді қайта қарау Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулыларымен бекітілген нормаларды қайта бекіту жұмыстары жүргізілуде.

Бюджеттік бағдарлама әкімшілерінің жауапкершілігін және бюджет қаражаттарының мақсатты пайдаланылуына бақылауды нығайту мақсатында «Әкімшілік құқық бұзушылық» туралы Қазақстан Республикасының Кодексінің бюджет заңдылығын сақтау бөлімі бойынша бөлігіне мемлекеттік мекемелер және оның басшыларының жауапкершілігін нығайту мақсатында салынатын айыппұлдар мөлшері жоғарылатылған. [2]

Стратегиялық, аймақтық, салалық бюджеттік бағдарламалардың санын жоғарылату және оның іске асырылу тиімділігін арттыру мақсатында бағдарламаларды өңдеу және оның тиімділігін бағалаудың жаңа жолдары қарастырылған.

Бюджеттік бағдарламаларды стратегиялық құжаттармен байланыстырып, бюджеттік бағдарламалардың сапасын жоғарылату арқылы бюджет шығыстарының тиімділігін арттыру керек.

Республикалық және жергілікті бюджеттерді жоспарлау процесін жетілдіру үшін соңғы нәтижеге жету жауапкершілігін нығайту мақсатында бюджеттік бағдарлама әкімшілеріне бюджеттік бағдарлама, ішкі бағдарлама құнын айқындау бойынша норма мен нормативтерді енгізуге еркіндік беру жоспарланған. Елімізде экономикалық және бюджеттік саясатты енгізу және құру тәжірибесіне сәйкес алдыңғы үш жылдық мерзімге арналған фискальды саясат мемлекеттің ұзақмерзімді, ортамерзімді бағдарламаларына сәйкес құрылуы тиіс.

Қазақстандық бюджетті басқару процесінің негізгі мәселесі болып бюджеттік процестің жоспарлау, қаржыландыру және бюджет қаражаттарын пайдалану стадияларында қайталаны отыратын қателіктердің болуы. Бюджеттік процестің барлық стадияларында, қаржылық бақылауды қоса алғанда жүйелі байланыс болуы тиіс. [3]

Бюджетті басқару процесі жергілікті бюджеттің кіріс базасын арттыруға аймақтардың әкімдерін ынталандыруы тиіс. Бірақ қалыптасып отырған бюджеттік алулар жүйесі жергілікті басшылық жағынан мұндай ынтаны туғызбайды. Бұл мәселе барлығына яғни ресми трансферттер алатын облыстар мен қалаларға да тән. Аймақтар өздерінің кіріс базасын арттыруға ынталы емес, өйткені үш жылдық мерзімге белгіленген ресми трансферттер сомасы міндетті түрде жергілікті бюджетке түседі. Осындай жағдайда болдырмау үшін нақты бюджеттік және экономикалық реформаны іске асыру қажет және бюджетаралық қатынастардың дұрыс құрылуына көңіл бөлінуі тиіс.

Ашықтылық мемлекеттік қаржыларды басқару тиімділігі қоғам тарапынан бақылаудың негізгі құралы болып табылады, шешім қабылдауда жергілікті үкімет органдарының жауапкершілігін арттырады және мемлекеттік мекемелерде ішкі тәртіпті сақтау жауапкершілігін арттырады.

Бюджет туралы ақпараттардың сапалылығына тек мемлекеттік қаржыларды басқару органдары ғана емес, сонымен қатар азаматтар, инвесторлар, кредиторлар, жабдықтаушылар және басқа да шаруашылық жүргізуші субъектілер қызығушылық танытады.

Қазіргі уақытта жергілікті қаржылардың жағдайы, жергілікті бюджеттердің орындалуы жөнінде есеп берушілік туралы ашық түрде статистикалық ақпараттар алуға болады. Сонымен қатар жергілікті деңгейде мемлекеттік қаржылар секторының қызмет етуі жайлы толық ақпарат алу қиынға соғады.

Сондай-ақ аймақтық көрсеткіштерді республикалық көрсеткіштермен сәйкестендіру мақсатында мемлекеттік үкімет органдарының барлық деңгейлері негізінде статистикалық ақпараттарды құрастырудың бірыңғай принципін өңдеу қажет. [4]

Әдебиеттер тізімі:

- 1.Токқожа Қ. Бюджет қаражаттарын басқарудың ерекшеліктері. // Экономика негіздері, 2012, № 6, Б. 3-6.
- 2.Ахметова С.С. Мемлекеттік бюджет – мемлекеттік секторды басқару құралы ретінде // Аль-Пари, 20010 № 1, Б. 103-105.
3. Кубаев К, Абдрахманова С. Бюджетті басқарудың тиімділігін арттырудағы жоспарлаудың ролі // Ізденіс, 2014 № 4, Б. 14-20.
4. Исахова П.Б. Региональное бюджетное выравнивание: проблемы и пути совершенствования // Финансы и кредит. 2016, № 8, С. 14-17.



УДК 338.49

Сайлауова А.Н.

Специальность «Экономика»

Научный руководитель: Рахимбекова А.Е.,

PhD, и.о. доцента

КазУЭФМТ, Астана

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Основные средства (часто называемые в экономической литературе и на практике основными фондами) являются одним из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Формирование рыночных отношений предполагает конкурентную

борьбу между различными производителями, победить в которой смогут те из них, кто наиболее эффективно использует все виды имеющихся ресурсов.

В связи с этим, проблема повышения эффективности использования основных средств и производственных мощностей предприятий занимает центральное место в период перехода Казахстана к цивилизованным рыночным отношениям. Таким образом, имея ясное представление о роли основных средств в производственном процессе, факторах, влияющих на использование основных средств, можно выявить методы, направления, при помощи которых повышается эффективность использования основных средств и производственных мощностей предприятия, обеспечивающая снижение издержек производства и рост производительности труда.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятий обеспечивается не только за счет материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и за счет основных фондов (внеоборотных активов). Вещественным их содержанием являются средства труда (здания, сооружения, транспортные средства и др.) и орудия труда (станки, рабочие машины, оборудование и др.).

Основные фонды участвуют во многих производственных циклах, сохраняют свою натуральную форму, причем их стоимость переносится на изготавливаемый продукт частями по мере их износа.

По характеру использования основные фонды подразделяются на основные производственные фонды (здания, сооружения, машины, станки, оборудование и т.п.) и основные непроизводственные фонды, состоящие из объектов культурно-бытового назначения (жилой фонд, клубы, поликлиники, стадионы и т.п.) [1].

В связи с выполнением основными фондами различных функций в производственном процессе они делятся на две части: активную и пассивную. Чем выше доля активной части основных фондов (станков, машин, оборудования), тем выше уровень технической вооруженности производства и труда. Поэтому при финансировании воспроизводства основных фондов следует направлять инвестиции прежде всего в активную часть фондов, доля которых в структуре основных фондов промышленности превышает 30,5%.

Основные фонды играют огромную роль в процессе труда, т.к. они в своей совокупности образуют материально-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

К основным фондам не относятся и учитываются в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов средства труда с эксплуатацией менее 1 года независимо от их стоимости (за исключением сельскохозяйственных машин, рабочего и продуктивного скота, которые относятся к основным фондам независимо от их стоимости). Также к ним не относятся специальные инструменты и приспособления независимо от их стоимости и спецодежда, спецобувь, постельные принадлежности, независимо от их стоимости и срока службы.

Основные фонды разнообразны по характеру их участия в производстве (в эксплуатации, запасе, аренде, консервации) и видам. В соответствии с этой классификацией они подразделяются на здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспорт, инструмент, инвентарь, многолетние насаждения и др. [2].

В промышленности основные фонды планируют в натуральных показателях и в денежной форме. Основные фонды, выраженные в натуральных показателях, дают представление об их натурально-вещественном составе и количестве тех или иных объектов (количестве и мощности оборудования, промысловых судов, площади рыбоводных прудов, количестве и кубатуре зданий и т.п.). Натуральные показатели основных фондов отражаются в Паспорте предприятия, используются при аттестации и паспортизации рабочих мест. Учет и планирование основных фондов в натуральных показателях необходимы для определения производственной мощности предприятий и отраслей. Так, в расчетах производственной мощности используют данные о количественном составе производственных фондов, режиме работы оборудования, его производительности. Натуральные показатели характеризуют конкретные виды основных фондов по мощности, грузоподъемности и другим главным измерениям. Они используются для определения потребности в судах, машинах, станках и при составлении баланса оборудования. Денежная форма оценки дает возможность определить общую стоимость основных фондов, рассчитать их структуру, динамику, износ и размер амортизационных отчислений. Такая оценка необходима для определения рентабельности производства, фондоотдачи и фондоемкости, величины налога на имущество. Все эти показатели являются необходимыми для осуществления коммерческого расчета на предприятиях.

В последнее время возрастают масштабы старения основных фондов. В связи с этим особое внимание в процессе воспроизводства должно уделяться обновлению основного капитала. Это требует наличия инвестиционных ресурсов, способствующих внедрению новой техники и технологии и созданию конкурентоспособной продукции.

В рыночных условиях встает вопрос о совершенствовании амортизационной политики государства. Первым этапом ее реформирования было проведение в 90-х годах ежегодных переоценок основных фондов по восстановительной стоимости. Анализ результатов переоценок на большом количестве текстильных предприятий выявил целый ряд негативных последствий применения индексного метода переоценки. В связи с этим возникла необходимость в определении реальной рыночной стоимости основных фондов.

Задачей второго этапа амортизационной политики является определение эффективных сроков службы средств труда и норм амортизации, при этом каждому хозяйствующему субъекту предоставлено право

самостоятельно определять экономически целесообразные сроки службы средств труда и выбирать методы амортизации [3].

Непосредственно с расчетного счета производится оплата всех расходов по различным направлениям капитальных вложений.

Через механизм ускоренной амортизации предприятия имеют возможность регулировать величину и сроки финансирования воспроизводства фондов за счет данного источника. Фактические суммы амортизационных отчислений, попадая вместе с выручкой от реализации на расчетный счет предприятия, включаются в состав его оборотных средств и начинают самостоятельное движение, вне связи с амортизируемым имуществом. Они могут оставаться свободными, направляться на капитальные вложения или вкладываться в другие виды оборотного капитала.

Вторым источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства основных средств является износ по нематериальным активам.

Нематериальные активы поступают на предприятия по следующим каналам:

- при приобретении за плату;
- в качестве вклада в уставный капитал;
- при получении безвозмездно.

Характерными признаками нематериальных активов являются:

- отсутствие материально-вещественной структуры;
- способность приносить прибыль;
- неопределенность относительно размеров приносимой прибыли.

Износ по нематериальным активам начисляется по нормам, определяемым самим предприятием. За основу расчета норм принимаются первоначальная стоимость и планируемый срок использования нематериальных активов. Фактическая сумма износа поступает на расчетный счет предприятия вместе с выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и находится в обороте [4].

Третьим источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства основных средств является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль). Направления использования чистой прибыли предприятия определяют в своих финансовых планах самостоятельно [5].

Четвертым источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства основных средств являются бюджетные целевые ассигнования. Если предприятие выполняет целевой государственный заказ, который предусмотрен в бюджете развития государства, то последнее выделяет предприятию целевое финансирование.

Пятым источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства основных средств является эмиссия акций. Если собственники предприятия решают расширить производство и готовы поделить часть своей собственности, то для проведения данного проекта

осуществляется дополнительная эмиссия акций. Учитывая, что акции (простые) предприятия не являются облигационным займом и привилегированными акциями, они относятся к источнику собственных средств [6].

К заемным источникам финансирования воспроизводства основных средств относятся:

- кредиты банков;
- заемные средства других предприятий и организаций;
- долевое участие;
- финансирование из бюджета на возвратной основе;
- финансирование из внебюджетных фондов.

Банковские кредиты предоставляются предприятию на основании кредитного договора, кредит – на условиях платности, срочности, возвратности под обеспечения: гарантии, залог недвижимости, залог других активов предприятия.

Многие предприятия независимо от формы собственности, создаются с весьма ограниченным капиталом. Это практически не позволяет им в полном объеме осуществлять уставные виды деятельности за счет собственных средств и приводит к вовлечению ими в оборот значительных кредитных ресурсов.

Источником финансирования воспроизводства основных средств являются заемные средства других предприятий, которые предоставляются предприятию на возмездной или безвозмездной основе со стратегическим интересом. Займы предприятиям могут предоставляться также индивидуальными инвесторами (физическими лицами) [7].

Вопрос о выборе источников финансирования капитальных вложений должен решаться с учетом многих факторов:

- стоимости привлекаемого капитала;
- эффективности отдачи от него;
- соотношения собственного и заемного капиталов, определяющего финансовое состояние предприятия;
- степени риска различных источников финансирования;
- экономических интересов инвесторов и заимодавцев.

Список литературы:

1. Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф. Особенности амортизационной политики предприятий в условиях рынка//Финансы. 1998. - № 8. - С. 16-18.
2. Алексеев А.В. Тенденции обновления и прогноз воспроизводства промышленного оборудования//ЭКО. 1996. -№11.- С.3-15.
3. Ковалев А.П. Как оценить имущество предприятия. М.: Финансы и статистика, 1998. - 255 с.
4. Малыгин А.А. Планирование воспроизводства основных фондов. М.: Экономика, 1985. - 248 с.

5. Altman E.I. Corporate Financial Distress. New York: John Wiley, 1983.
6. Bliss J.H. Financial and Operating Ratios in Management. New York: Ronald Press, 1993. - pp.34-38.
7. Foster G. Financial Statement Analysis, 2-nd ed. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1986. - pp.352-355.



ӘОЖ 69.003

Сапарбекова А.Д.

«Қаржы» мамандығының 2 курс магистранты

ғылыми жетекші:

э.ғ.к., доцент м.а Н.О Тұрдалы

ҚазЭҚХСУ, Астана

ЭКОНОМИКАНЫҢ ҚҰРЫЛЫС СЕКТОРЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ДАМУЫНЫҢ МЕХАНИЗМІ ЖӘНЕ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Аңдатпа

Құрылыс материалдарының өндірісі ел экономикасының аса маңызды салаларының құрамына кіретін құрылыс кластерінің ажырамас бөлігі болып табылады. Құрылыс кластері арқылы отандық өндірістегі жоғары сапалы құрылыс материалдарымен қамтамасыз ету қазіргі уақытта күрделі құрылыс жұмыстарын жүргізудің тиімділігін арттыруда басым рөл ойнайды.

Қазақстанның құрылыс индустриясы 700-ге тарта өнеркәсіптік кәсіпорындарды құрайды, олардың негізгі қызметі құрылыс материалдарын өндіру болып табылады.

Реформалау жылдары құрылыс материалдары өндірісінде өнеркәсіптік кәсіпорындарға деген мемлекеттің монополиясы тәжірибе жүзінде жойылды. Құрылыс индустриясы объектілерін жекешелендіру, құрылыс ұйымдарын қайта құру және мемлекет иелігінен алу кезеңінде құрылыс жұмыстарының көлемі күрт төмендеді, және сәйкесінше құрылыс индустриясы кәсіпорындарының өнімдеріне сұраныс та төмендеді. Бұл осы саладағы көптеген ірі кәсіпорындардың банкроттыққа ұшырауына және жойылуына алып келді. 2009 жылдың мәліметтері бойынша, экономиканың осы секторында 45,7 мың адам жұмыспен қамтылған. Саланың өнеркәсіптік өндірістегі үлесі 2,2%-ды құрайды [1].

Біздің пайымдауымызша, құрылыс индустриясы саласының шешуші сипаттамасын қамтамасыз ететін негізгі факторлар болып мыналар табылады:

- құрылыс жұмыстарының жоғары көлемін және құрылыс материалдарының жеткілікті көлеміне деген қажеттілікті қамтамасыз ететін ел экономикасының басымдықты салаларын дамыту;

- елдің экономикалық дамуының жоғары қарқыны тұрғындардың әл-ауқатының өсуіне мүмкіндік береді, осының салдарынан олар өз қаржыларын баспаналық жағдайларын жақсартуға салады, ал бұл өз кезегінде тұрғын үй мүлiгiне деген тұрақты сұранысты қамтамасыз етеді;

- құрылыс жұмыстарының үлкен көлемін орындауды көздейтін жергілікті және республикалық деңгейдегі бірқатар инвестициялық жобаларды жүзеге асыру.

Қазіргі уақытта тауарлық нарық құрылыс материалдарымен толық толтырылған, алайда отандық өнімнің ассортименті көлемі жағынан да, сапасы жағынан да қазіргі құрылыстың қажеттіліктерін толығымен қанағаттандыра алмай отыр. Құрал-жабдықтардың тозуының үлкен көлемдегі дәрежесі құрылыс индустриясының кірпіш кәсіпорындарында байқалып отыр.

Қабырғалық, төбе жапқыш, өңдеу-әрлеу материалдарын және басқа да тиімді өнімдер мен құрал-жабдықтарды өндіретін кәсіпорындарды қайта қаруландыру үрдісі баяу қарқынмен жүргізіледі. Қазіргі уақытта, құрылыс материалдары өндірісінің қызметін шектейтін, және сәйкесінше, отандық құрылыс материалдары өндірісінің дамуына басымдықты түрде әсер ететін бірқатар факторларды анықтауға болады.

Құрылыс материалдары өндірісінің қызметін шектейтін басымдықты факторлар мынадай, менің ойымызша, негізгі ерекше орынды бәсекелесуші импорт факторы алады. Жоғарыда айтылғандай, отандық өнімнің ассортименті көлемі және сапасы жағынан қазіргі құрылыстың қажеттіліктерін толық қанағаттандыра алмайды.

Елбасының «Қазақстан 2030» Стратегиялық бағдарламасының елімізде құрылыс саласын дамытуда бәсекелік қабілеттілігін арттыру маңыздылығы уақыт өткен сайын айқын аңғарылады. Құрылыс жобаларын жүзеге асыру өңірлердегі индустриялық-инновациялық дамуға жаңа серпін берумен бірге, экспорттық мүмкіндікті арттырса, халықтың энергетикалық тәуелсіздігіне қол жеткізу мен индустриялық аймақ құруға қатысты мәселенің оң шешілуіне бірден-бір негіз қалап отыр. Демек, инновациялық бағыт арқылы әлеуметтік-экономикалық дамуға кеңінен жол ашылып, халықтың дағдарыс салқынын сезінбеуіне керісінше әлеуметтік жағдайдың оң шешілуіне мүмкіндік туатынын көреміз [5].

Қазіргі таңда құрылыс қызметтері саласындағы бәсекелестік ұлттық деңгейге дейін көтеріліп, халықаралық құбылысқа айналды. Қазақстан Республикасының халықаралық экономикалық қауымдастық аясына интеграциялануы, экономиканың қарқынды дамуы Астана, Алматы және басқа қалалардағы ірі құрылыс нысандарын жобалауға және салуға көптеген шетелдік құрылыс компанияларын, инженерлер мен мамандар тартылды. Инжинирингтік қызметтер мен құрылыс жүргізуге байланысты

тапсырыстардың ауқымды көлемі шағын зауыттар, фабрикалар, қоймалар, дүкендер, кеңселер және тұрғын үйлер салуға қатысты қарапайым міндеттердің үлесіне берілді [1].

Бәсекеге қабілеттілік=сапа+баға+қызмет көрсету. Бәсекеге қабілеттілікті басқару, яғни төменде айтылғандардың тиімді қатынасын қамтамасыздандыру: сапаны жоғарылату, өндіріс шығындарын кеміту, үнемдеу мен сатудан кейінгі қызмет көрсетуді жеделдету [2].

Құрылыс саласындағы жобалардың сапасын көтеруге ең алдымен елімізде қабылданған 2003-2015 жылдарға арналған «Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық дамуының стратегиясы» ықпалын тигізеді. Сонымен бірге, отандық құрылыс компаниялары шетелдік алдыңғы қатарлы құрылыс ұйымдарымен қарым-қатынас жасауы тиіс, олардың осы салада жинақталған озық тәжірибелері мен білімдерін, жаңа технологиялары мен менеджментін үйренуі қажет. Прогрессивті технологияларды игеру арқылы отандық құрылыс кәсіпорындары отандық құрылыс материалдарымен қамтамасыз етіледі, ол өз кезегінде құрылыс өнімінің өзіндік құнының төмендеуіне жол ашады. Сол арқылы салынатын тұрғын үй бағасы тұрақталып, тұрғындардың көп бөлігін тұрғын үймен қамтамасыз етуге мүмкіндік туады [3].

Кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілік тетіктерін дамыту – бұл көрсетілетін қызметтердің нарық шарттарына сәйкестігін, өзінің техникалық, сапалық және экономикалық қасиеттері арқылы ғана емес, өнімді өткізудің коммерциялық және басқа қасиеттері (мысалы, тарифтер деңгейі, жеткізу мерзімі, сатудан кейін қызмет көрсету, жарнама да клиенттердің нақтылы талаптарына жауап беретіндігін көрсететін көпқырлы түсінік). Белгілі бір сала немесе кәсіпорын деңгейіндегі бәсекеге қабілеттілікті мына көрсеткіштердің негізінде бағалауға болады: еңбек өнімділігі; еңбек ақы төлеу мөлшері; капитал сыйымдылығы; саланың даму деңгейінің ұлттық шаруашылықтың жалпы даму деңгейіне сәйкестілік дәрежесі; өнімнің бағасының серпіні; өнімнің техникалық дәрежесі мен ғылыми сыйымдылығы; өнімді өз бетінше игеру мен оның ұлғаймалы өндірісіне қажетті білімдер мен ғылыми жетістіктердің жиынтығы; ғылыми және жобалау – конструкторлық қызметтерін жүзеге асыруға қажетті технологиялық жетістіктердің көлемі; саланың экспортқа бағытталуы немесе импорттық тәуелділігінің дәрежесінің болуы. Қазіргі уақытта құрылыс жұмыстарын жүргізу нарығында беделі биік, белгілі құрылыс компаниялары санаулы. Олардың арасында «ABS Group», «Азбука жилья», «Элем құрылыс», «Базис-А», «СМР Павлодар», «Геостройсервис» және т.б. компаниялары құрылыс жұмыстарының көлемі, сапасы және бағалары негізінде көшбасшылар қатарында. Бүгінгі таңда Қазақстандық құрылыс компанияларының арасындағы неғұрлым танымал құрылыс компаниялары өздерінің бұрыннан қалыптасқан беделдерін барынша пайдалана отырып, тендерлерді ұтуға өз күш-жігерін салуда.

Құрылыс компаниялары үшін бәсекеге қабілеттілікті арттырудың тиімді құралдарының бірі – стандарттау жөніндегі халықаралық ұйымның (ISO) қабылданған халықаралық стандарттары негізінде құрылған сапа менеджменті жүйесі екені белгілі. Құрылыс компаниясының бәсекелік қабілетін қамтамасыз ету үшін стратегиямен қатар тактикалық мәселелер шешілу қажет. Әртүрлі қызметпен айналысатын фирмалардың бәсекеге қабілетін басқаруға қажетті тактикалық және стратегиялық көрсеткіштердің құрамы бір-біріне ұқсас болмайды. Сондықтан, құрылыс компаниясының бәсекеге қабілетін қолдауға қажетті бәсекелік артықшылықтарды қалыптастыруға байланысты тактикалық мәселелердің мазмұнын құрайтын әлеует факторларын басқарудың ерекшеліктерін қарастырамыз.

Кәсіпорындардың құрылыс саласында бәсекелік қабілеттілігін бағалау көрсеткіштерінің жүйесі келесі қағидалардан тұрады:

- бағалау көрсеткіштерінің объективтілігі, олар тендерлердің нәтижелері бойынша алынған нақты статистикалық мәліметтердің негізінде қалыптасуы керек;

- бағалаудың сан тұрғысынан айқындылығы, оның экономикалық мәні құрылыс компаниясын басқару жүйесіндегі қолданылуға түсініктілігі және жеткіліктілігіне негізделген;

- бағалау тәртібінің бір-біріне қарама-қарсы болмауы, ол үшін құрылыс қызметтері нарығының өзгешеліктерін ескере отырып, жоғары технологиялық салаларда қызмет атқаратын кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың теориясы мен әдістемесін қолдану қажет;

- кез-келген құрылыс компанияларында қолдануға болатын бағалау аппаратының әмбебап болуы;

- көрсеткіштердің динамикалылығы, біртіндеп жинақталатын акпараттардың негізінде оларды қайта қарау мүмкіндігін беруі;

- мәліметтерді жинақтаудың қарапайымдылығы, арнайы зерттеулерге жүгінбей, қолда бар акпараттардың негізінде есептеудің қарапайым, оңтайлы болуы.

Құрылыс компаниясының бәсекеге қабілеттілігін дамытуға бағытталған шараларды ұзақ мерзім аралығында іске асыруға қарамастан компанияның көрсеткіштері төмендеп бара жатқаны байқалса, онда қабылданған стратегияны қайтадан қарастырған жөн. Егер компанияның жағдайы төмендеп, келешегіне қауіп төнсе, бәсекеге қабілеттілік стратегиясын жаңадан құру керек. Ал, керісінше, жалпылама көрсеткіштер көтерілген байқалған жағдайда іріктеп алынған стратегияның дұрыстығы дәлелденеді және осы бағыттың құрылыс компаниясының бәсекеге қабілеттілігін басқарудағы тиімділігін дәлелдейді. Құрылыс компаниясының бәсекеге қабілетін басқарудың басты мақсаты – тендерлерде жеңіске жету арқылы құрылыс жұмыстарын мердігерлік жолмен жүргізуге тапсырыс алу. Сондықтан, құрылыс компаниясының әлеуетінің факторларын іріктеп алудың негізгі белгісі ретінде құрылыс нарығының жекелеген сегменттеріндегі тендерлік комитеттердің қоятын нақты талаптары алынуы тиіс. Әлеует

факторлары құрылыс ұйымы қызметінің негізгі бағыттарын анықтайтын жекелеген құрамдас бөліктері арқылы топтастырылады: өндірістік, басқару, қаржылық және инновациялық факторлар.

Ең маңызды факторларға құрылыс компанияларының қызметінің қаржылық жағдайын көрсететін факторлар кірді. Құрылыс жұмыстарын жүргізетін компаниялар көбінде сырттан тартылған несие ресурстарын пайдаланады. Ал, несие алу кезінде қарыз алушы кәсіпорынның несиелік тарихына мән берілмейді: бұрын несие алған жағдайлары, оларды уақытында қайтаруы сияқты мәселелер. Маңыздылығы жөнінен екінші орында компания мүлкілерінің құрылымы тұр және олардың қалыптасу көздеріне мән берілуі керек.

Құрылыс компаниясын басқарудың жалпы жүйесіндегі бәсекеге қабілеттілікті басқарудың жүйе бөліктерінің тұтастығы мен өзара қарым-қатынасы басқару объектісінің ортақтығы — әлеует факторларымен қамтамасыз етіледі. Әлеует факторлары компания қызметінің қаржылық, өндірістік, инновациялық және басқарушылық бағыттарынан тұрады. Мұнда компания тиімді басқаруды қамтамасыз етуге қажетті өнімді өткізу қызметіне байланысты әлеует факторларын зерттеу әзірше компанияны басқару жүйесіндегі өз орнын тапқан жоқ. Бәсекеге қабілеттілікті басқару жүйесінің бөліктері құрылыс объектісін мерзімінде және сапалы іске қосу критерііне негізделген өндірістік қызметті басқару, неғұрлым мол пайда табуға негізделген қаражаттарды басқару, еңбек ресурстарын оңтайлы пайдалануға негізделген қызметкерлер мен жұмыскерлерді басқару сияқты маңызды бағыттарға тең келеді [4].

Кәсіпорынның бәсекелестік жағдайының көрсеткіштері кәсіпорын қызметінің стратегиялық жоспарларын жасау барысында негізгі көрсеткіштер ретінде қолданылуы қажет. Себебі кәсіпорын өз тауарлары мен қызметтерін нарықта өткізе алған жағдайда ғана басқа бағыттардың, өндірістік, қаржылық, техникалық бөлімдер мен басқару аппаратының жоспарлы жұмыс атқаруына жағдай жасалынады.

Бәсекелік қабілеттілікті басқару жүйесі құрылыс компаниясын басқару жүйесіндегі басты, стратегиялық бағыттаушы жүйеге айналуы тиіс, себебі нарықтағы бәсекелестік қабілет деңгейі күшеюде. Сондай-ақ, басқарудың басқа функционалдық жүйелерімен өзара тиімді қатынас жасауға қажетті ішкі ұйымдық-экономикалық шарттар мен жағдайлар бар деуге болады.

Қорытындылай келе, құрылыс нарығының негізгі ойыншысы болып табылатын құрылыс компаниясының бәсекеге қабілеттілігін объективті бағалау, оның нарықтағы позициясын дәл айқындау, кәсіпорын басшылығының бәсекеге қабілеттілікті оңтайлы басқаруды ұйымдастыру және құрылыс ұйымының бәсекеге қабілеттілігін тиімді басқару әдістемесін жасау арқылы бәсекеге қабілеттілікті басқаруды жетілдіру қажеттілігі маңызды. Қазақстанның дүниежүзілік экономикадағы интеграциялық үрдістерде терең және жан-жақты ықпалдасуы жағдайында отандық

құрылыс компанияларының өркениетті де аса қатаң бәсекелестік күреске дайын болуы бүгінгі күннің өзекті мәселесі екені анық.

Әдебиеттер тізімі:

1. Танкиева А.Қ. Жергілікті басқару және оның өзекті мәселелері.—Алматы: Экономика, 2007.
2. Каренов Р.С. Менеджмент негіздері-Қарағанды: Қар МУ баспасы, 1999.
3. Оңтүстік Қазақстан облысы әкімдігінің сайты. \www.ontustik.gov.kz\
4. Сәбден О. Бәсекелестік экономика.-Алматы: Экономика институты, 2007.
5. ҚР Үкіметінің 2003.05.20. N 462 [қаулысымен](#), 2004.08.27. N 907
6. 2017 жылғы 31 қаңтардағы Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы.



УДК 004.942

Суйндыкова А. С.,
Информационные системы,
Турусбекова У.К., КазУЭФМТ,
доктор PhD, старший преподаватель

ОБ ОДНОМ МЕТОДЕ РАСЧЁТА ПАРАМЕТРОВ НАПОРНОЙ ВОЛНЫ НАВОДНЕНИЙ НА РЕКАХ И ОПРЕДЕЛЕНИИ ПРИБРЕЖНЫХ ЗОН ЗАТОПЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦМР

Аннотация

Неотъемлемой частью усовершенствования качества контроля и получения оценок опасности является разработка математических моделей, позволяющей прогнозировать возможную динамику развития стихийных бедствий в регионах повышенного риска. В работе предложен метод расчета параметров напорной волны для моделирования зон затопления при ЧС на водных объектах с использованием цифровой модели рельефа. Метод позволяет моделировать зоны затопления и направление потока воды без привлечения очень сложных многофакторных нелинейных дифференциальных уравнений, численное решение которых требует мощного аппаратного обеспечения для моделирования потоков воды.

Возможность иметь информацию о приближающемся наводнении позволяет предупредить население и принять соответствующие меры предосторожности. Например, фермеры, зная о надвигающемся наводнении, могут вывести животных из низко расположенных мест, а коммунальные службы могут создать аварийные запасы провизии и материалов, чтобы иметь возможность распределять их в случае проблем со снабжением во время наводнения. В случае опасности больших наводнений может быть организована эвакуация населения из опасных мест.

Для того, чтобы прогнозы разлива рек имели достаточно высокую точность, следует располагать данными о речном стоке и его зависимости от осадков, соотнеся эти данные с текущими показателями, такими как уровень воды в водохранилищах, уровни грунтовых вод, степень насыщенности водой водоносных горизонтов.

Данные метеорологических радиолокационных станций об осадках и общие методы прогнозирования очень важны для предсказания наступающих наводнений. Служба прогнозирования наводнений обычно предоставляет сведения о максимально ожидаемом уровне воды, примерном времени её наступления и продолжительности затопления для наиболее важных мест вдоль участка реки.

Нередки наводнения на реках, которые проходят с образованием так называемой «волны» при длительных и интенсивных осадках. Переполняя бассейны рек, вода образует «волну» (или «горб» воды), порой достаточно большую, которая начинает топить все прибрежные территории. В работе мы хотим исследовать подобный процесс и представить метод расчета их основных параметров для дальнейшего определения динамики процесса затопления прибрежных зон на основе рельефа местности.

Наш метод основан на представлении поверхности земли в виде дождевой области на верхнем участке реки, включающей бассейн реки и прибрежные зоны. Кроме того, рельеф прибрежных зон представлен бассейнами, которые позволяют моделировать процесс затопления прибрежных зон и направление потока воды при наводнениях [1].

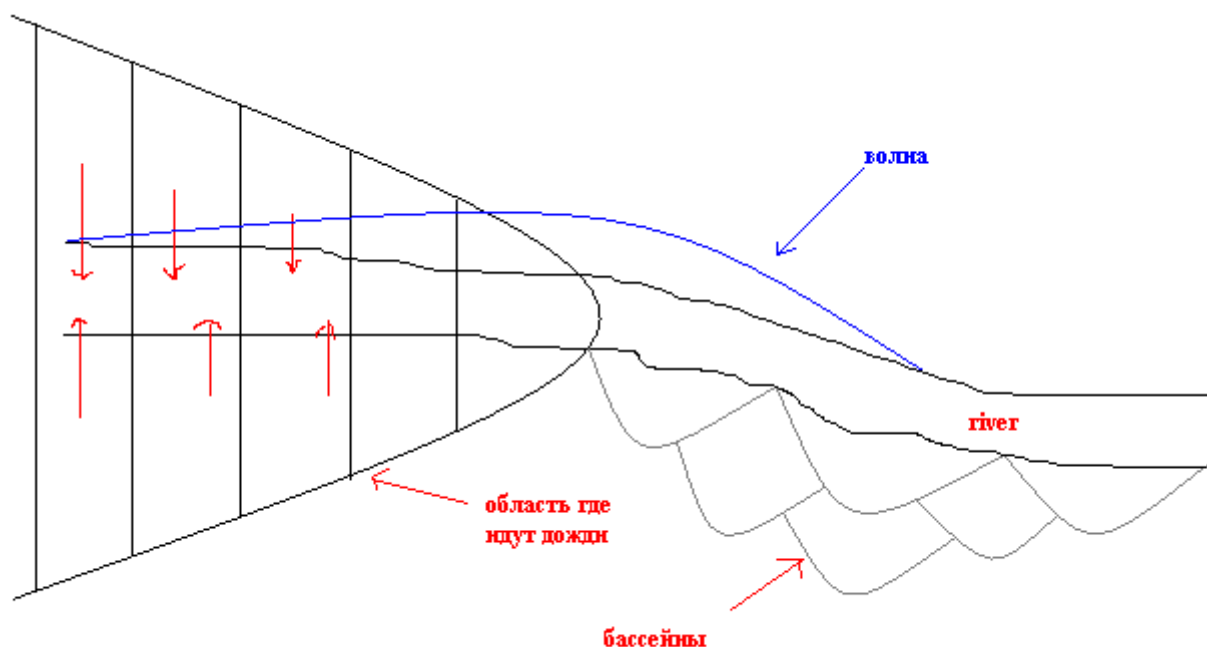


Рис. 1. Дождевая область реки и прибрежные зоны

Приведем последовательно все шаги предлагаемого метода.

А) Для начала, разделим область, где выпадают осадки, на равные деления с длиной равной Δ_i . При обильных осадках или интенсивном

таянии снегов очень важно знать метеоусловия, а именно количество выпадаемых осадков (объем и скорость таяние снега), их интенсивность и длительность. На основе этих данных можно определить объем воды $T_i(t)$ попадающей в русло реки, приходящийся на i участок, разделенной дождевой области. Зная площадь дождевой области и количество выпавших осадков $h(t)$ (в метеорологии измеряют в виде высоты в миллиметрах) в момент времени t , легко определить объем выпавших осадков в момент времени t по формуле $T_i(t) = F_i \cdot h(t)$. F_i – площадь i участка.

Б) Обильное выпадение осадков увеличивает объем воды и поднимает его уровень в реке. При этом от участка к участку объем воды и его уровень нарастает в силу притока воды из предыдущих участков. Если на какой-либо i -ый участок разделенной области прибывает $T_i(t)$ объем воды из прилегающей к этому участку зоны русла реки, то итоговый объем воды на i -ом участке разделенной области будет равен сумме объемов текущего и всех предыдущих участков, т.е. $T'_i(t) = \sum_{j=1}^i T_j(t)$. Зная объем воды приходящей в определенный момент времени на i -ый участок, можно определить расход воды и подъем воды на каждом таком участке, используя следующий итерационный метод.

Исходными данными являются:

- b_0 – ширина реки на начальном участке;
- a – ширина дна реки;
- α_i, β_i – углы наклона береговой черты на i -ом участке.

Первоначально, подъем воды на самом начальном участке будет $h_0 = 0$. На каждом последующем участке мы можем определять текущий расход воды в зависимости от времени t без учета прибывающей воды $T'_i(t)$ по формуле [2]

$$Q_i(t) = \frac{1}{2} \cdot \left(h_{i-1} + \frac{b_{i-1} - a}{(\operatorname{ctg} \alpha_{i-1} + \operatorname{ctg} \beta_{i-1})} \right) \cdot (b_{i-1} + a)$$

При этом этот максимальный расход воды на каждом текущем участке будет равен сумме текущего расхода $Q_i(t)$ и прибывающей воды $T'_i(t)$ в момент времени t , т.е.

$$Q_{\max}(t) = T'_i(t) + Q_i(t)$$

Тогда подъем воды h_i на каждом i -ом участке будет [5]

$$h_i = \frac{b_i - a}{(\operatorname{ctg} \alpha_i + \operatorname{ctg} \beta_i)} - \frac{\left(\frac{b_i - a}{(\operatorname{ctg} \alpha_i + \operatorname{ctg} \beta_i)} \right)^{3/8}}{2 Q_{\max}(t) \cdot \sqrt[3]{\tau}}$$

где a – ширина дна реки, b_i – ширина водного зеркала реки на i -ом участке при разливе, вычисляемая по формуле

$$b_i = b_{i-1} + \frac{h_{i-1}}{\sin \alpha_{i-1}} + \frac{h_{i-1}}{\sin \beta_{i-1}},$$

V_i – максимальная скорость потока на i -ом участке, определяемая через соотношение

$$V_i = \frac{Q_{imax}}{S_i}, \quad (1)$$

где S_i – площадь поперечного сечения для каждого i -ого участка

$$S_i = \frac{1}{2} \left(h_i + \frac{b_i - a}{(\operatorname{ctg} \alpha_i + \operatorname{ctg} \beta_i)} \right) \cdot (b_i + a)$$

Ширина затопляемой территории при прохождении паводка, для правого $L_{\text{п}}$ и левого берега $L_{\text{л}}$ определяется по формулам:

$$L_{\text{пи}} = h_i / \sin \alpha_i,$$

$$L_{\text{ли}} = h_i / \sin \beta_i.$$

Поражающее действие наводнения определяется глубиной затопления h_{zi} , м:

$$h_{zi} = h_i - h_{mi},$$

где h_{mi} – высота местности на i -ом участке и максимальной скоростью потока затопления V_{zi} , м/с на этом же участке:

$$V_{zi} = V_i f,$$

где f – параметр удаленности объекта от русла реки, который определяется по табл. 1.

Таблица 1. Значения параметра f

h_{zi}/h_i	Сечение русла		
	прямоугольное	трапецеидальное	треугольное
0,1	0,2	0,23	0,3
0,2	0,38	0,43	0,5
0,4	0,60	0,64	0,72
0,6	0,76	0,84	0,96
0,8	0,92	1,05	1,18
1,0	1,12	1,2	1,32

Поражающее действие волны затопления паводка аналогично поражающему действию волны прорыва и может быть оценено по следующей таблице.

Таблица 2. Поражающее действие волны затопления и волны прорыва гидротехнического объекта

Объекты	Параметры волны, вызывающие разрушения
---------	--

	Слабые		Средние		Сильные	
	h_3 , м	V_3 , м/с	h_3 , м	V_3 , м/с	h_3 , м	V_3 , м/с
1	2	3	4	5	6	7
Промышленные здания с легким каркасом	2,0	1,0	4,0	2,0	5,0	2,5
Промышленные здания с ж/б каркасом	4,0	1,5	9,0	3,0	12,0	3,0
Кирпичные дома 1-3-этажные	2,0	1,0	3,0	2,0	4,0	2,5
Деревянные дома	2,5	1,5	4,0	2,5	6,0	3,0
Сборные дома	1,0	1,0	2,5	1,5	3,5	2,0
Пирс	1,0	1,0	2,5	1,5	3,0	2,0
Мосты	-	-	0,5	1,0	1,2	1,5-2

В) Зная характеристику местности, а именно дождевой области, непосредственно прилегающей к руслу реки, можно вычислить скорость втекаемой в реку воды по формуле:

$$v_i = C \sqrt{\Delta_i \cdot I_i} , \quad (2)$$

где C — коэффициент сопротивления трения по длине (коэффициент Шези), являющийся интегральной характеристикой сил сопротивления [3]; Δ_i — длина i -го участка, м; I — уклон берегов реки на i -ом участке, м/м, по которому вода стекает к реке. Коэффициент сопротивления C может быть вычислен через коэффициент потерь на трение λ по следующей формуле:

$$C = \sqrt{\frac{8g}{\lambda}}$$

Тогда время прохождения дождевой воды до русла реки можно вычислить по формуле $t_{1i} = \frac{L_{1i}}{v_i}$. Учитывая, что есть правый и левый склон реки, берем максимальный по времени из всех участков, который также обозначим через t_{1i} .

Время прохождения воды по руслу реки от i -го участка до $i+1$ -го вычислим по формуле $t_{2i} = \frac{L_{2i}}{V_i}$, где L_{2i} — известное расстояние вдоль русла реки от i -го до $i+1$ -го участка, а V_i — максимальная скорость потока затопления, которая определяется по формуле (1). Тогда максимальный уровень воды будет достигаться на самой крайней N -ой области дождевого фронта за время $\tau = \max_{1 \leq i \leq N} \{t_{1i}\} + \sum_{j=i}^N t_{2j}$.

Г) Зная время τ за который достигается максимальный уровень воды, а также усредненную скорость потока затопления и протяженность дождевой области вдоль русла реки Δ , можно вычислить длину волны L_e по формуле

$$L_{\theta} = \frac{\tau * \sum_{i=1}^N V_i}{N} + \Delta ,$$

где $\Delta = \sum_{i=1}^N \Delta_i$.

Далее затопление прибрежных зон можно описать методом наиболее вероятного пути водотока. Приведем основную идею этого метода.

Для начала будем считать, что количество воды V сверху неограниченно, предполагая, что вода разольется во все ячейки (узлы). Это предположение позволяет узнать направление ребер между одноуровневыми узлами.

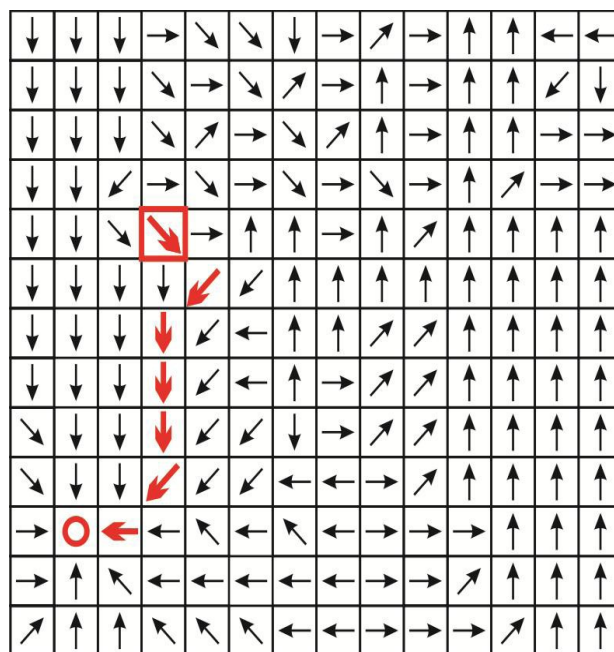
Далее вычисляются коэффициенты скорости заполнения смежных узлов. Для первой ячейки коэффициент вычисляется легко по площади границы со смежными узлами нижнего уровня. Таким образом, будет известен, объем вытекаемой из узла воды, а также скорость заполнения ячеек смежных узлов. Учитывая известность коэффициентов первого узла, будем использовать последовательный счетчик заполнения узлов. Как только ячейка заполняется, то сумму выходящих коэффициентов из текущего узла будем брать равной 1. Сразу же после заполнения ячейки можно выставлять направленные ребра к смежным узлам.

В нашем случае набор законов и правил, по которым движется вода, задается рельефом местности из цифровой карты и законами гидродинамики потоков воды, движущейся по поверхности в зависимости от гидродинамических законов. Эти законы «защиты» в наборе законов и правил, по которым развивается структура затопленных ячеек.

Как только у всех смежных узлов все направленные ребра будут найдены, зная объемы всех рассматриваемых бассейнов и объем разливающейся воды в единицу времени, можно определить направление потока и карту заполнения узлов.

Таким образом, при моделировании распространения движения жидкого потока в установившихся руслах при половодьях и наводнениях рек или при гидрологических авариях дамб, решена задача поиска пути наиболее вероятного водотока, который строит решетку направлений потока из ЦМР анализируемой местности. Метод определяет максимальный уклон между каждой клеткой ЦМР и 8-ю соседними клетками, и показывает направление потока из каждой клетки ЦМР.

Наиболее вероятный путь движения жидкости (рис. 2) состоит из ячеек, связанных между собой. Переход от ячейки к ячейке осуществляется в соответствии с извлеченным из решетки направлений направлением потока, где переходы между ячейками вычисляются с учетом законов гидродинамики, где скорость движущегося потока вычисляется по формуле (2).



 – начальная ячейка наиболее вероятного пути водотока,  – наиболее вероятный путь водотока,  – конечная точка (локальный минимум)

Рис. 2. Выделение наиболее вероятного пути водотока в полностью заполненной решетке направлений

Список литературы

1. Бактыбеков К.С., Бекмухамедов Б.Э., Муратбеков М.М., Алтынбек С.А. Метод расчёта зон затопления территории с использованием цифровой модели рельефа на основе последовательных бассейнов // Материалы VI Международной научно-практической конференции "Математическое моделирование и информационные технологии в образовании и науке" (ММ ИТОН), посвященной 85-летию Казахского национального педагогического университета им. Абая, 25-26 октября 2013. – С.22-26.
2. Храмцов Б.А., Болотских Т.Г., Юрьев А.М. Прогнозирование чрезвычайных ситуаций природного характера. Методические указания. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2006. -25с.
3. Железняков Г.В. Теоретические основы гидрометрии / Г.В. Железняков. – Л.: Гидрометеиздат, 1968. – 292 с.



УДК 364.042

Сәрсенбиева З.Қ.

магистрант 1 курса
специальность «Экономика»

Бактымбет Ә.С.
к.э.н., и.о. профессора

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

Рассмотрены принципы и функции социальной защиты такие как: экономические, политические, демографические, реабилитационные. Проанализирована действующая система социальной защиты в Республике Казахстан, которая характеризуется преобладанием принципа полной солидарности, высоким уровнем государственного участия.

Ключевые слова: социальная защита, социальная помощь, система социальной защиты, социальное неравенство

При рассмотрении социальной защиты первостепенное значение имеет выделение объекта или объектов социальной защиты. В качестве объекта социальной защиты при широкой трактовке последней выступает все население определенного региона, а при узкой трактовке - соответственно трудоспособная и нетрудоспособная части населения.

Сущность социальной защиты наиболее рельефно проявляется в выполняемых ею функциях: экономической, политической, демографической, реабилитационной и других.

Экономическая функция социальной защиты заключается в замещении дохода (заработка или содержания), утраченного в связи возрастом, нетрудоспособностью или потерей кормильца; частично возмещении дополнительных расходов при наступлении определенных жизненных обстоятельств; оказании минимальной денежной или натуральной помощи малоимущим гражданам.

Политическая функция социальной защиты способствует поддержанию социальной стабильности в обществе, в котором имеются значительные объективные различия в уровне жизни различных слоев населения.

Демографическая функция призвана стимулировать воспроизводство народонаселения, необходимое для нормального развития страны.

Социально-реабилитационная функция направлена на восстановление общественного статуса нетрудоспособных граждан и других социально слабых групп населения, позволяющего им ощущать себя полноценными членами общества [1].

Помимо указанных функций социальная защита включает гарантии по охране труда, здоровья и окружающей среды, минимальной оплате труда и

другие меры, необходимые для нормальной жизнедеятельности человека и функционирования государства.

Системный анализ применительно к социальной защите требует: исторического подхода к анализу социальной защиты; выявления ее связей с другими системами (экономической, политической, правовой и т.д.); изучения компонентов и их взаимосвязи в рамках системы социальной защиты (разработки, наличия); принципы построения и функционирования системы [2].

Казахстан является членом международной организации труда, которая определяет систему социальной защиты как комплекс мер, включающий в себя:

- стимулирование стабильной, оплачиваемой трудовой деятельности;
- предотвращение и компенсацию части доходов в случае возникновения основных социальных рисков с помощью механизмов социального страхования;
- предоставление механизмов социальной помощи, предназначенной для уязвимых групп населения, не являющихся участниками системы социального страхования;
- доступ граждан к основным правам и услугам, таким как образование и медицинская помощь.

Социальная помощь предназначена для предоставления дополнительной защиты отдельным категориям граждан за счет средств бюджета.

Действующая система социальной защиты в Республике Казахстан характеризуется преобладанием принципа полной солидарности, высоким уровнем государственного участия и низкими стимулами.

В республике отсутствует система, основанная на принципе ограниченной солидарности, то есть не существуют системы дополнительной защиты работающих граждан при попадании в рисковую ситуацию в зависимости от вноса в систему.

Действующим законодательством предусмотрено осуществление добровольного страхования на случай наступления социальных рисков, которое в силу ряда факторов не получило пока должного распространения.

Основным источником финансирования и общим регулятором - системы социальной защиты является государство. В соответствии с законодательством отдельным категориям граждан предоставляется социальная помощь за счет средств государства. Стимулы по участию в системе, за исключением накопительной пенсионной системы, минимальны [3].

Основными недостатками действующей системы социальной защиты, препятствующими ее эффективному функционированию, являются:

- несовершенное законодательство - законодательство, регулирующее социальную сферу, сформировано в основном по видам выплат, а не по социальным рискам и основаниям для выплат;

- недостаточная справедливость и низкие стимулы - отсутствие преимуществ работников формального сектора экономики, осуществляющих налоговые отчисления, перед теми, кто не отчисляет, при реализации права на получение социальных пособий;

- недостаточная прозрачность - на стадии становления находится система индивидуальной идентификации для отслеживания процесса получения социальных выплат.

Сохранение действующей системы может привести к углублению имеющихся недостатков, дальнейшему ослаблению связи между объемом выплат и вкладом в систему и, как следствие, к увеличению граждан, избегающих уплаты налогов и обязательных взносов в накопительную пенсионную систему.

Проводимые в настоящее время в Республике Казахстан правовые реформы в качестве приоритетных направлений предопределяют социальную направленность государственной политики. Подтверждением тому служит принятие 24 августа 2009 г. Президентом Республики Казахстан Указа № 858, утвердившим новую Концепцию правовой политики Казахстана на период с 2010 до 2020 года [4]. Данный документ к категории особо значимых проблем отнес вопросы правового регулирования образования, здравоохранения, обеспечения занятости и иные вопросы социальной защиты населения. Следует отметить и тот факт, что, программными документами ООН, вопросы социальной защиты населения были внесены в перечень глобальных проблем человечества. Все это указывает на необыкновенную актуальность и востребованность решения данных проблем.

Социальная защита – является основным, базовым направлением социальной политики государства и закладывает основы принципа социального государства.

Социальное государство предполагает обязанность служить общественному благу не только государственных органов, но и иных субъектов и прежде всего граждан Казахстана. Конституция Республики Казахстан не только провозглашает Казахстан государством социальным, но и закладывает для этого необходимые гарантии.

Среди наиболее важных признаков социального государства можно назвать:

1) высокий уровень экономического развития страны, что позволяет перераспределять доходы населения, не ущемляя серьезно собственников;

2) социально ориентированную структуру экономики, что выражается в многообразии форм собственности;

3) формирование гражданского общества, в руках которого государство служит инструментом проведения социально ориентированной политики;

4) разработку государством разнообразных социальных программ и определение первоочередности их реализации;

5) утверждение таких целей государства, которые обеспечивают каждому: а) достойные условия жизни; б) социальную защищенность; в) равные стартовые условия для самореализации личности;

6) развитое социальное законодательство;

7) социальную ответственность государства по отношению к своим гражданам и ответственность членов общества по отношению друг к другу и ко всему сообществу граждан в целом, т.е. обязанность содействовать социальному обеспечению, ответственность за коллективную взаимопомощь, исполнение обязанностей, вытекающих из права собственности, что позволит государству выполнять свои социальные задачи.

Помимо названных свойств социального государства выделяют его функции: поддержки социально незащищенных слоев населения; охраны труда и здоровья людей; поддержки семьи, материнства, отцовства и детства; сглаживания социального неравенства путем перераспределения доходов между различными группами населения посредством налогов, специальных социальных программ, государственного бюджета; поощрения благотворительной деятельности (посредством разнообразных льгот); финансовой и иной поддержки фундаментальных научных исследований и культурных программ; борьбы с безработицей; участия в реализации межгосударственных экологических, культурных, образовательных социальных программ; обеспечения компромисса в обществе, устранение социальной напряженности и конфликтов.

На сегодняшний день по проблемам социальных направлений накоплена значительная информация как в области гуманитарных, экономических, так и естественных наук, что касается научных теорий, то они представлены большим количеством научных школ и течений. При этом, каждая из них определяет свои основные критерии и параметры, как к понятийному аппарату «социальное государство», «социальная защита», так и к принципам социальной справедливости, первопричинам ее развития и совершенствования [4].

Следует отметить, что социальное неравенство обусловлено различными причинами, которые могут быть и объективными, и субъективными. Во-первых, люди от природы имеют различные способности – физические и интеллектуальные. Во-вторых, на уровень неравенства напрямую влияет такой фактор, как получение наследства, когда люди, не прилагая усилий, становятся владельцами собственности и других материальных благ или ресурсов. Большое значение имеют различия в уровне образования. Личная мотивированность самих граждан является очень важным фактором. Среди индивидов, имеющих одинаковый или, напротив, различный уровень благосостояния, больший успех будет иметь тот, который более нацелен на результат. Таким образом, факторов, ведущих к повышению неравенства в доходах, существует множество, и зачастую они не зависят от уровня экономического развития страны.

Список литературы:

1. Социальное государство: теория и практика // Журнал о бизнесе и экономике <http://21biz.ru>.
2. Воронцова М.В., Макаров В.Е. Социальная защита и социальное обеспечение населения <https://books.google.kz>
3. Концепция Правительства от 27.06.2013 N 886 «Концепция социальной защиты населения Республики Казахстан»
4. Концепция правовой политики Казахстана на период с 2010 до 2020 года.



УДК 338.26

Сейталиня Д.

Специальность «Экономика»

Научный руководитель: д.э.н. Галиева А.Х.

КазУЭФМТ

г.Астана

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ МИРОВОГО ОПЫТА

Аннотация

Растущая конкуренция промышленных компаний требует поиска и применения новых подходов к развитию бизнеса и формированию устойчивых связей с обществом, партнерами и государственной властью. В статье приводятся результаты исследования концептуальных основ корпоративной социальной ответственности, сформирована комплексная модель управления социальной ответственностью промышленных корпораций.

Мировой опыт развития социальной ответственности бизнеса исторически устоялся и дает примеры нескольких устоявшихся моделей социальной ответственности бизнеса в различных странах. Отечественная экономика является неотъемной частью мировой экономической структуры.

Рассмотрев, американскую модель и модели других стран корпоративной социальной ответственности можно выявить подходящие модели для Казахстана. Модель КСО США является наиболее богатой традициями. Американское предпринимательство основано на максимальной свободе субъектов. До сих пор многие сферы общества остаются саморегулируемыми. Трудовые отношения между работником и работодателем являются предметом двустороннего договора этих сторон. В большинстве случаев имеет место право выбора американского гражданина

пользоваться ли ему медицинскими учреждениями или нет, тем самым объясняется добровольность медицинского страхования. Государственное регулирование в этих сферах затрагивает лишь базисные неотъемлемые права членов общества. Поэтому все инициативы в области КСО для американских корпораций являются добровольными по своей природе.

Государство в США минимально вторгается в частный сектор, но при этом для Америки характерны традиции систематического участия бизнеса в финансировании самых разнообразных некоммерческих проектов. Классический пример - Фонд Билла и Мелинды Гейтс с капиталом почти 27 миллиардов долларов, полностью финансируемый из личного состояния супругов Гейтс для целей улучшения систем образования и здравоохранения в различных странах мира [1].

Американский бизнес выработал многочисленные механизмы участия в социальной поддержке общества, к которым относятся:

- большое количество корпоративных фондов, нацеленных на решение разнообразных социальных проблем за счет бизнеса;
- спонсирование профессионального образования частным сектором как ни в одной другой стране;
- добровольные вливания бизнеса в образование, пенсионные и страховые схемы для персонала и другие социально значимые программы.

Следует отметить, что ответственное перед обществом поведение корпораций поощряется государством соответствующими налоговыми льготами и зачетами, закрепленными на государственном уровне.

В отличие от американской модель КСО в континентальной Европе в большей степени зарегулирована государством. Европейские корпорации более склонны ограничивать свою ответственность перед стейкхолдерами. Те виды деятельности компаний, которые рассматриваются в США как КСО (проводимые по инициативе бизнеса), в Европе, как правило, регулируются нормами, стандартами и законами государства. В Европе КСО носит обязательный характер. Соответствующие регулирующие законы существуют в Швеции, Голландии, Франции и др. Поэтому модель КСО США является «открытой», а европейская модель КСО «скрытой», зарегулированной [2].

В рамках КСО, как известно, выделяются экономическая, юридическая, этическая ответственность компаний и их благотворительная деятельность. В этой части выделяют отличия континентальной модели от американской.

Для модели КСО Великобритании характерно сочетание элементов моделей США и континентальной Европы. Ей свойственна значительная степень вовлечения государства и гражданских институтов в процесс согласования общественных интересов, продвижения и поощрения лучших практик. Общей чертой с другими европейскими странами является активная поддержка бизнеса со стороны государства. В стране действует хорошо продуманная с точки зрения качества предоставления общественных благ государственная система социального обеспечения и здравоохранения. В то же время в британской модели достаточно ярко выражены черты

американской модели КСО, которые особенно четко проявились после реформ Маргарет Тэтчер. Таким образом, для британской модели характерны следующие признаки:

- активное развитие сектора независимого консалтинга в области КСО;
- большое внимание со стороны финансового сектора к проектам в области КСО (отмечается тенденция роста количества социально ответственных инвестиционных фондов);
- повышенный интерес СМИ, так, например, «Таймс» еженедельно публикует индексы социальной ответственности;
- большое количество и разнообразие учебных курсов в области КСО. Этим аспектом система бизнес-образования Великобритании значительно превосходит континентальную Европу;
- активное участие правительства в развитии КСО, что проявляется в таких формах, как создание государственно-частных партнерств в образовательном секторе, поддержка инициатив в области КСО через софинансирование проектов, предоставление налоговых льгот, продвижение инициатив по соответствию национальных стандартов международным. О важности КСО для государства говорит и тот факт, что при премьер-министре создана должность Министра по КСО;
- бизнес сам проявляет инициативу по реализации проектов в области обеспечения безопасности на рабочем месте и КСО, то есть принцип добровольности полностью соблюдается.

Таким образом, анализ моделей КСО показывает, что в развитии социально ответственного поведения сочетаются интересы и бизнеса, и государства как важнейших макроэкономических субъектов. Но при этом необходимо четко представлять, что для бизнеса решающим фактором при принятии решений о социально ответственном инвестировании оказывается материальная заинтересованность. Поэтому обратимся к аргументам «за» и «против» социально ответственного поведения корпораций.

Анализируя зарубежный опыт социальной ответственности, выводятся следующие аргументы в пользу отечественной социальной ответственности бизнеса:

1. Создаются благоприятные для бизнеса долгосрочные перспективы. Социальные действия фирм улучшают жизнь местного сообщества, а в обществе более благополучном с социальной точки зрения благоприятнее условия и для бизнеса. Даже если краткосрочные издержки в связи с социальным действием высоки, то в долгосрочной перспективе они могут стимулировать прибыль, так как у потребителей, поставщиков и местного сообщества формируется более привлекательный имидж компании.

2. Изменение потребностей и ожиданий широкой публики. Социализация бизнеса влияет на изменение потребностей, спрос, социальные ожидания населения. Социально ответственное поведение бизнеса становится необходимым, востребованным, ожидаемым.

3. Наличие ресурсов для вклада в решение социальных проблем. Бизнес располагает значительными финансовыми ресурсами, и он может и должен, как макроэкономический субъект, вносить свой вклад в решение социальных проблем. Это, в конечном итоге, способствует устойчивости, конкурентоспособности и эффективности бизнеса.

4. Моральное обязательство вести себя социально ответственно. Бизнес-сообщество является частью общества, поэтому нормы морали также должны управлять его поведением, и оно само своим социально ответственным поведением должно способствовать укреплению моральных основ общества. Бизнесу вменяется соблюдать «правила игры», то есть законы и нормы, выработанные в обществе, и тем самым поддерживать общество, основанное на упорядоченности и законности. Этическая ответственность бизнеса также может воздействовать на экономические результаты и приводить к экономическому эффекту.

Аргументы против социальной ответственности бизнеса:

1. Нарушение принципа максимизации прибыли. Направление части ресурсов на реализацию социальных программ снижает влияние принципа максимизации прибыли. Бизнес ведет себя в наибольшей степени социально ответственно, сосредоточиваясь только на экономических интересах и оставляя социальные проблемы государственным учреждениям и службам, благотворительным институтам и просветительским организациям.

2. Расходы на социальную вовлеченность. Средства, направляемые на социальные нужды, являются для предприятия издержками, которые, в конечном счете, переносятся на потребителей в виде повышения цен.

3. Недостаточный уровень отчетности перед общественностью. Управляющие не выбираются общественностью, поэтому они не являются непосредственно подотчетными ей. Пока общество не разработает порядок прямой отчетности ему компаний, они не будут участвовать в социальных действиях, за которые не считают себя ответственными.

4. Недостаток умения разрешать социальные проблемы. Безусловно, персонал любой компании лучше всего подготовлен к деятельности в сферах экономики, рынка и техники и лишен опыта, позволяющего делать значимые вклады в решение проблем социального характера. Социальной направленности бизнеса должны способствовать специалисты, работающие в соответствующих государственных учреждениях и благотворительных организациях.

Развитие социально ответственного поведения бизнеса приводит к выгодам и преимуществам самого бизнеса. К преимуществам активной социальной политики компаний можно отнести:

- улучшение имиджа фирмы, повышение ее репутации на местном и национальном уровнях;
- освещение деятельности в средствах массовой информации и возможность обращения к целевым группам, что способствует положительной рекламе данной фирмы;

- улучшение взаимоотношений с инвесторами и внутрифирменных взаимоотношений, а также с другими взаимосвязанными сторонами;
- получение доступа к определенным рынкам, возникают возможности расширения рынков;
- получение налоговых льгот, преференций;
- сокращение операционных расходов (например, за счет сокращения отходов производства или их переработки, увеличения эффективности использования электроэнергии или продажи переработанных материалов);
- получение доступа к социально ответственным инвестициям. При распределении их инвесторы принимают во внимание показатели, характеризующие деятельность компании в социальной и этической сферах, в области защиты окружающей среды;
- повышение продаж, лояльности, предпочтительности клиентов (потребители хотят знать, что продукты произведены с пониманием ответственности по отношению к окружающей среде, а также других социальных аспектов, некоторые потребители даже готовы платить больше за «ответственные» продукты);
- привлечение и сохранение сотрудников (люди предпочитают работать в компаниях, ценности которых совпадают с их собственными);
- сокращение претензий со стороны регулирующих органов;
- более эффективное управление рисками;
- повышение эффективности и конкурентоспособности: рост прибыли, ускорение темпов роста, повышение производительности и качества продукта (услуги).

Среди издержек и недостатков социально ответственного поведения можно назвать:

- сокращение размеров средств, которые корпорация могла бы направить на развитие производства, техническое перевооружение, что может сказаться на получении прибыли;
- повышение цен на продукцию, поскольку в них включаются затраты, связанные с выполнением социальных функций;
- осуществление деятельности, не являющейся основной задачей коммерческой структуры, что в краткосрочном периоде сказывается на экономической результативности;
- отсутствие опыта в решении социальных проблем, что не всегда приводит к эффективному использованию ресурсов.

Преимущества и выгоды социальной ответственности бизнеса преобладают над его издержками и недостатками, что также обуславливает необходимость социально ответственного поведения бизнеса. В формировании и развитии социально ответственного поведения бизнеса неотъемлемую роль играет государственное регулирование.

Государство, как высшая регулирующая сила, должно стимулировать или принуждать производителей вести рациональную с точки зрения общества политику, то есть осуществлять социальное инвестирование.

Осуществление фирмами социальных мероприятий может происходить под влиянием юридических сил, так как закон часто используется как основа для принятия этических решений, несмотря на то, что он плохо приспособлен для этих целей. Большинство законов, действующих как в развитых, так и развивающихся государствах несовершенны с точки зрения морали или игнорируют главные моральные принципы. Множество законов преследуют цель ограничения членов сообщества и лоббируются определенными группировками в процессе их принятия. Также следует отметить, что в большинстве стран мира гражданское законодательство уступает уголовному в ясности и последовательности. Более того, при возложении на какое-либо государственное ведомство задачи по регулированию деятельности какой-либо отрасли промышленности, чаще всего оно само попадает в зависимость от этой отрасли. Таким образом, в современном государстве очень сложно управлять бизнесом, принуждать его к социально ответственному поведению. Хотя в отдельных сферах управления бизнесом, например, особенно в защите прав потребителя, государственное регулирование показало себя эффективным. Также следует отметить, что непредсказуемы последствия того, что, если бизнес хоть в малой степени не будет регулироваться государством. Поэтому в отношении социальной ответственности бизнеса отвергать полностью государственное регулирование необоснованно [3].

В Казахстане инициатором социальной ответственности бизнеса выступило государство. На государственном уровне в формирование социально ответственного поведения отечественного предпринимательства вовлечены:

- Министерство экономического развития и торговли в сфере поддержки предпринимательства;
- Министерство охраны окружающей среды в сфере охраны окружающей среды;
- Министерство труда и социальной защиты в области охраны труда, занятости и социальной защиты населения.

Государство создало правовую базу для формирования и развития социально ответственного поведения отечественного предпринимательства.

Реализация принципов социального партнерства является необходимой составляющей государственной политики. Трудовым Кодексом в республике закреплены нормы по развитию социального партнерства (Глава 29 Раздела 4 Кодекса); по заключению коллективных договоров, отраслевых соглашений между работодателями и работниками (глава 30 Раздела 4 Кодекса).

Провозглашено добровольное право предпринимателя применять в своей деятельности меры социальной ответственности бизнеса путем реализации или участия в реализации проектов в социальной, экономической и экологической сферах (Закон РК «О частном предпринимательстве», статьи 1, 8).

В Налоговом кодексе Республики Казахстан предусмотрены меры по стимулированию бизнеса для участия в социальных проектах. Согласно

статье 133 Кодекса налогоплательщики имеют право на уменьшение подоходного налога в размере общей суммы, не превышающей 3 процентов от налогооблагаемого дохода, на такие виды расходов как: стоимость имущества, безвозмездно переданного некоммерческим организациям и организациям, осуществляющим деятельность в социальной сфере, спонсорскую и благотворительную помощь.

Ряд мер направлен на стимулирование бизнеса, что создает условия для проявления социально ответственного поведения. Так, например, с 1 января 2009 года реализованы меры по стимулированию бизнеса в виде снижения ставки корпоративного подоходного налога (статья 147 Кодекса). В области государственных закупок законодательство регламентирует предоставление определенных скидок при проведении конкурсных процедур для уменьшения условной цены заявки потенциального поставщика при наличии казахстанского содержания.

В Казахстане реализуются международные инициативы развития социальной ответственности бизнеса, такие как КСО, Глобальный Договор ООН, к которым присоединился ряд казахстанских компаний, среди которых можно выделить Евразийскую промышленную Ассоциацию, Казкоммерцбанк, Альянс Банк, Казпочту, Каз-МунайГаз, казахстанско-германское СП «Беккер и Ко».

В 2005 году была создана Национальная экономическая палата Казахстана «Союз «Атамекен», которая объединяет в настоящее время около 150 компаний и отраслевых объединений. Важным направлением ее деятельности является создание эффективной модели социального партнерства между государством и бизнесом, а также наемными работниками и работодателями.

Развитие социально ответственного отечественного предпринимательства стимулируется государством. Президентом страны Н.А. Назарбаевым в 2008 году был учрежден конкурс социальной ответственности бизнеса «Парыз», который проводится ежегодно. В конкурсе действуют такие номинации, как «За вклад в экологию», «Лучший социальный проект года», «Лучший коллективный договор», «Лучшее социально ответственное предприятие». Ежегодно в конкурсе принимают участие тысячи предпринимателей со всего Казахстана, в целом число социально ответственных предприятий регулярно увеличивается на десятки наименований. Участие в конкурсе способствует формированию социально ответственного поведения бизнес-структур, результативность которого проявляется в социальных развитиях своего персонала, развитии инфраструктуры региона и села, расширении оказываемых услуг в социальной сфере, реализации социально значимых программ и проектов.

Список литературы:

1. Бузгалин А., Колганов А. Человек. Рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики, 2012.

2. Туркин С. Зачем бизнесу социальная ответственность? // Управление компанией, 2009.

3. Шелдон Беннетт. Корпоративная социальная ответственность: Не побочная деятельность, а составная часть бизнес-стратегии // Социальное партнерство, 2011.



УДК 338.26

Сейталиня Д.

Специальность «Экономика»

Научный руководитель: д.э.н. Галиева А.Х.

КазУЭФМТ

г.Астана

ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация

Развитие корпоративной социальной ответственности входит в число важнейших теоретических и практических проблем современного общества. В статье представлено видение корпоративной социальной ответственности как результата действия макро-, микроэкономических и институциональных факторов. Последние предложены в качестве авторской гипотезы.

В течение нескольких последних десятилетий бизнесом проделан огромный путь по осознанию своей ответственности за сохранение окружающей среды, решение социально-экономических проблем, повышение качества жизни местных сообществ, соблюдение прав человека, противодействие коррупции и за ряд других вопросов, важность которых признается обществом.

Понятие «Корпоративная социальная ответственность» (КСО) в истории обозначается, что возникла в Северной Америке в XX веке, и в целом понятна только в англо-американском контексте. Вместе с тем, что ответственность бизнеса проявляется в увеличении прибыльности компаний, в хорошем бизнесе, социальная ответственность там традиционно рассматривалась как филантропия и благотворительность, так как все богатые компании стремятся делать пожертвования для малообеспеченных социальных групп, чтобы продемонстрировать свои благие намерения и ответственность.

По мнению Э. Юхолина, развитие КСО в Европе началось в XIX веке, и не основывалась на религии и филантропии, а также бизнес-идеологии и

анализа эффективности инвестиций. Следует отметить, что в прошлом религии и, в частности, Реформации и Просвещения в Западной Европе, подготовило предпосылки для формирования современной морали социально ответственного бизнеса. Согласно доктрине Юхолина новое руководство было связано с руководством революции, в рамках которой предполагает разделение собственности от управления в крупных компаниях и увеличение автономии владельцев управления в контексте фирмы. Новые подходы к организации управления бизнесом подняли вопросы о другой цели, чем просто увеличение доходов. В центре внимания было падение общественного интереса, которые затрагивают не только доход, но и жизненные приоритеты людей, качество товаров и услуг [1].

Зарождение концепции социальной ответственности бизнеса можно отнести к началу XIX в., когда началось движение в защиту прав трудящихся, возникшее после промышленной революции. Возникли организованные рабочие движения, когда в ряде стран были устранены различные препятствия для реализации права на свободу объединений. Одним из основоположников данного воззрения был британский промышленник Роберт Оуэн, разработавший план по улучшению условий жизни рабочих и пытавшийся его осуществить на одной из прядильных фабрик Шотландии. Его попытки создания коммунистических колоний потерпели неудачу, но идеи помогли трудящимся осознать собственные права, место и важность в производственном процессе. Совместно с рядом видных бизнесменов, политиков и экономистов Оуэн обращался к правительствам европейских стран с предложениями принять международные законы об условиях труда на заводах и фабриках, рудниках и шахтах. Им были выдвинуты три довода в пользу принятия международных трудовых норм:

1. Облегчение практически рабского труда рабочих;
2. Удержание трудящихся масс от участия в неформальных объединениях с целью недопущения беспорядков;
3. Снижение потерь стран с защищающим трудящихся законодательством, которые создает подобная политика для их внешней торговли.

Социальная ответственность бизнеса в Северной Европе раскрылась в процессе индустриализации с XVIII века. Социальная ответственность бизнеса проявилась в том, что владельцы фабрик, для трудоустройства и удержание своих сотрудников, организовывали и оплачивали их проживание, обучение, медицинскую помощь и удовлетворение религиозных запросов. При этом преследовались собственные интересы владельцев, но и не исключается мотив искреннего желания улучшить условия жизни людей. Основанные в XX веке трудовые союзы требовали восьмичасового рабочего дня, улучшения условий труда в целом. В странах Северной Европы трудовые союзы и по настоящее время играют важную роль в консолидации интересов различных сторон и служат основой для формирования общества согласия [2].

В мире обозначилась тенденция с середины двадцатого века, с одной стороны, «социализации предприятий», с другой стороны, активного применения «социально ориентирующих» методов государственного воздействия на хозяйствующих субъектов. Примерами такого воздействия являлось задание социальных параметров работы корпораций на основе заключения с ними соответствующих контрактов органами государственной власти, как это было в рамках общенационального индикативного планирования в послевоенной Франции, или использование механизмов социального партнерства в полномасштабном формате *трипартизма* и т.п. «Социализация предприятий» примерно до семидесятых годов выражалась в том, что бизнес принимал преимущественно финансовое участие в решении социальных проблем, уплачивая налоги и содействуя реализации благотворительных программ.

Концепция социальной ответственности крупного бизнеса, корпораций была разработана еще в прошлом столетии на Западе. Данная концепция разрабатывалась ведущими европейскими и американскими экономистами в течение всего XX века и окончательно утвердилась в семидесятых годах данного столетия в развитых капиталистических странах. Ее активно в свое время поддерживали такие выдающиеся бизнесмены и менеджеры, как президент «Дженерал электрик» Дж. Своуп, президент «Америкэн телефон энд телеграф» У.Джиффорд, основатель корпорации «Ай- Би-Эм» Т.Уотсон. Уже в тех условиях назрела объективная необходимость нахождения форм гармонизации экономических и социальных целей корпораций, корпоративных и общенациональных интересов.

Формирование концепции социальной ответственности крупного бизнеса, корпораций зависит от уровня экономики, состояния общества, традиций и культуры, от институциональной среды. Институциональная теория позволяет более четко представить место и роль корпоративной социальной ответственности в экономике и обществе [3].

По институциональной теории Р. Коузу – КСО это инструмент достижения договоренности между компаниями и держателями их акций, то есть стейкхолдерами (исключая собственников и менеджмент). Предметом такого рода соглашений выступают экстерналии, возникающие при деятельности компаний. В таком понимании КСО представляет собой частную институциональную альтернативу экономическому регулированию, которое представляется как традиционное средство контроля экстерналий со стороны государства. Из идеи Коуза вытекает, что альтернативой государственному регулированию может выступать частное регулирование, которое правомерно рассматривать в лице КСО. Это предполагает, что КСО и государственное регулирование замещают друг друга.

К. Дэвис (1960 г.) разграничивал институт социальной ответственности бизнеса и экономические составляющие деятельности компании. Под первым он понимал такие решения и действия корпоративной политики, которые находятся за пределами непосредственного экономического интереса.

М. Фридман (1970 г.) при определении роли и качества ответственности бизнеса перед персоналом уповал на экономический базис³. По его мнению, ответственность бизнеса перед сотрудниками реализуется через создание добавочной экономической ценности в экономике. Таким образом, он рассматривал сотрудников как часть общества, для которого предприятие выпускает собственную продукцию. Получается, предприятие через реализацию экономических функций выполняет социальные задачи: производится продукт потребления для социума, выплачиваются дивиденды акционерам, собственникам, инвесторам, производится уплата налогов государству, которое, в свою очередь, перенаправляет их на выполнение социальных программ и обязанностей, создание рабочих мест и т.д. Посредством максимизации прибыли предприятие наращивает объем социальных предпочтений и выплат.

Большую роль в актуализации данной проблемы сыграла Международная конференция по устойчивому развитию, состоявшаяся в 1992 году в Рио-де-Жанейро. Она зафиксировала новые требования со стороны мирового сообщества к корпорациям по повышению их социальной ответственности, дала мощный импульс активизации изучения роли крупных компаний в решении социальных проблем, необходимости разработок программных политических документов на корпоративном, национальном и международном уровнях, определяющих сферы социальной ответственности и социальные функции бизнеса.

В современных условиях действует ряд факторов и обстоятельств, обуславливающих актуализацию и приоритетность проблем социальной ответственности бизнеса. На наш взгляд, их можно свести к следующим:

- повышение значимости нематериальных факторов экономического роста, связанных с развитием человеческого потенциала;
- необходимость расширения круга субъектов в решении социально-экономических проблем;
- повышение роли государственно-частного партнерства;
- глобализация, усиливающая влияние крупных компаний на экономическое развитие.

Повышение значимости нематериальных факторов экономического роста проявляется в следующем. В современных условиях конкурентоспособность фирм, действующих на мировом рынке, национальных экономик в большей мере определяется факторами, связанными с качеством, а не ценой. Это обусловлено господством и действием несовершенной конкуренции. Среди факторов, находящихся на стороне качества, наиболее существенным является способность к инновациям и восприятию новейших технологических достижений, в основе которой лежит человеческий, интеллектуальный, социальный капитал, то есть качество рабочей силы и мотивация работников. Исследователями отмечается, что именно это обстоятельство задает экономические императивы социализации бизнеса.

В условиях рыночной экономики фирмы выступают в качестве важнейшего макроэкономического субъекта. Являясь основным производителем благ и услуг, бизнес примерно до семидесятых годов в решении социальных проблем принимал преимущественно финансовое участие посредством уплаты налогов и содействия реализации благотворительных программ. Удовлетворение социальных потребностей общества оставалось прерогативой государства. По наиболее развитым странам наблюдается высокий стандарт социальной защищенности, сопряженный с высоким уровнем государственных социальных затрат. Сегодня в большинстве развитых стран через государственный бюджет перераспределяется от 1/3 до 1/2 ВВП.

Но поддержка сложившегося уровня социальных гарантий требует дальнейшего роста объема инвестиций. В современных условиях действуют такие тенденции демографического и социально-экономического развития, как старение населения, дестабилизация занятости, связанная с ростом ее гибких и нестандартных форм и уменьшением доли стабильно занятых в государственном и корпоративном секторах, падение престижности квалифицированного индустриального труда. В настоящее время это усугубляется действием мирового финансового кризиса, приведшего к обострению проблемы занятости, к массовой безработице. Решение этих проблем уже нельзя обеспечивать только за счет средств госбюджета. Необходима разработка новых механизмов развития социальной сферы [4].

Крупный бизнес должен стать равноправным партнером социального развития. В формировании активной стратегии социального развития он должен объединить усилия с государством и общественными организациями. От успешности этих усилий будет зависеть конкурентоспособность и продуктивность бизнеса. Бизнес должен учитывать интересы участников производственного процесса и нести свою часть ответственности за решение нарастающих проблем в социально-трудовой сфере. В противном случае это отразится на положении фирм. Усилится социальная поляризация и дестабилизация, что потребует больших финансовых средств для своего разрешения. Это приведет к высокому налогообложению в первую очередь коммерческих структур, что снизит конкурентоспособность, ухудшит экономическую конъюнктуру и далее обострит социальные проблемы.

Процессы глобализации проявляются в усилении влияния крупных компаний на экономическое развитие. На формирование внутренней социально-экономической политики национальных государств все больше оказывают воздействие транснациональные компании, что приводит к постепенной утрате независимости в определении своей политики. Кроме того социальные и экологические последствия деятельности мощных транснациональных структур могут оказаться пагубными для устойчивого развития территорий. Все это можно будет предотвратить только путем согласования на международном уровне действий, направленных на постепенное формирование социально ориентированных моделей их

поведения.

Анализируя теоретико-методологические предпосылки формирования и развития социальной ответственности бизнеса, можно сделать следующие выводы:

- становление социально ответственного поведения бизнеса необходимо в историческом контексте, связывать с развитием материальных, нематериальных условий производства, а также с действием экономических, неэкономических факторов, как моральных, религиозных, духовных, правовых и т.п.;

- тенденция середины прошлого века, с одной стороны, «социализации предприятий», с другой стороны, активного применения «социально ориентирующих» методов государственного воздействия на хозяйствующих субъектов, привела к использованию механизмов социального партнерства в полномасштабном формате трипартизма. Развитие отношений социального партнерства формируют и определяют социальную направленность предпринимательства;

- формирование концепции социальной ответственности бизнеса определяется уровнем экономики, состояния общества, традиций и культуры, институциональной среды, социальной направленностью экономики. Развитие гражданского общества, его зрелость также будет обуславливать социальную направленность предпринимательства.

Рассмотрев, факторы становления и развития социальной ответственности бизнеса, необходимо определить подходы определения понятия и сущность социальной ответственности бизнеса.

Список литературы:

1. Сисмондиз. С. Новые начала политической экономии. М.: Директ-Медиа, 2007.
2. Налибаева М.К. Корпоративная социальная ответственность бизнеса в Республике Казахстан - <http://be5.biz/ekonomikal> 2011.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Новое издательство, 2007.



УДК 336

Сейтханов Ч. Н.

Специальность «Финансы»

КазУЭФМТ

г. Астана

СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИЙ

Аннотация

Определены принципы, цели, задачи, этапы и факторы формирования заемного капитала компаний. Проанализированы основные методы формирования заемного капитала компаний, их преимущества и недостатки, рассмотрена методика анализа эффективности привлечения и использования капитала.

Ключевые слова: финансовая стратегия, заемный капитал, кредит, долговые инструменты рынка капитала, связанный кредит, цена капитала.

Финансовая стратегия оказывает значительное влияние на эффективность компаний, особое значение она приобретает при условии осуществления долгосрочных и затратных инвестиций. Под финансовой стратегией компании понимается система принципов и методов управления формированием долгосрочной структуры собственного и заемного капитала.

Принципами формирования финансовой стратегии компании являются следующие.

1. Принцип обеспечения финансовой устойчивости и финансовой гибкости. Разрабатывая финансовую стратегию, компания должна анализировать ее последствия для финансовой устойчивости компании. Важной представляется разработка системы оценки и управления финансовой устойчивостью компании в зависимости от изменения объемов и источников финансирования. Обеспечение финансовой устойчивости предполагает разработку системы оценки финансовой устойчивости компании, ее градацию (сильная, средняя, слабая финансовая устойчивость) и конкретизацию финансовой стратегии в зависимости от степени финансовой устойчивости компании.

2. Принцип соответствия формирования финансовой стратегии общей корпоративной и инвестиционной стратегиям компании. Предполагает согласованность с ними (системность в принятии решений), учет их взаимосвязи и взаимозависимости. Например, одной из финансовых стратегий является стратегия слияний и поглощений. Но эта стратегия обязательно должна соответствовать общей и инвестиционной стратегиям компании, так как оказывает влияние на изменение большинства функциональных сфер деятельности компании.

3. Принцип учета интересов всех стей-холдеров компании - физических и юридических лиц, заинтересованных в деятельности данной компании. К ним относят: потребителей продукции и поставщиков компании, работников компании, конкурентов, кредиторов, государство (в лице его представителей). Компании необходимо учитывать, как решение об источниках финансирования и структуре капитала компании повлияет на представления

стейхолдеров о ее устойчивости и рисках, определяющие принятие ими инвестиционных и финансовых решений в отношении компании (решения об инвестировании в ценные бумаги компании, решения о партнерских отношениях, покупке продукции компании и др.).

4. Принцип учета стадий экономического цикла, жизненного цикла отрасли и компании. На различных стадиях жизненного цикла у компании возникают различные проблемы, которые влияют на выбор объемов привлекаемых финансовых ресурсов и их структуру. Например, в период рождения компании сложно привлечь значительные долгосрочные заемные источники финансирования или привлечь средства с открытых финансовых рынков, поэтому важным в этих условиях может быть поиск стратегического инвестора. На этапе роста финансовых рынков в целом компании выгоднее привлекать средства с финансовых рынков, в периоды экономического спада критичными становятся внутренние источники финансирования.

5. Принцип динамики финансовой стратегии, которая меняется под воздействием появления у компаний новых инвестиционных целей и рисков (принцип учета рисков и доходности компании). Так, компании с неустойчивыми денежными потоками будут испытывать сложности с привлечением заемного финансирования по «оптимальным» процентным ставкам, в то же время компании со стабильными денежными потоками могут привлекать больший объем заемных источников финансирования. Компании с большим объемом специфических активов будут использовать меньшую долговую нагрузку, чем компании с универсальными активами. Инвестиции в специфичные активы компании означают более высокие риски (неликвидность данных активов, резкое изменение их стоимости в высоко турбулентной среде), для уменьшения которых компания будет снижать финансовые риски путем использования в максимальной степени собственных источников финансирования. Обеспечение приемлемого риска при выборе финансовой стратегии приводит к необходимости разработки системы управления рисками финансовой и инвестиционной стратегий.

6. Принцип корректировки, в соответствии с которым финансовая стратегия инвестора требует постоянной корректировки в зависимости от изменений внешней и внутренней среды компании [1].

Цель формирования заемного капитала компании - повышение эффективности деятельности компании на основе максимизации ее стоимости, которая достигается минимизацией издержек привлечения заемного капитала, реализацией налоговой экономии.

Задачами управления заемным капиталом компании являются:

- обеспечение необходимого объема финансовых ресурсов в определенное время на нужный срок для реализации инвестиционной стратегии компании;

- увеличение стоимости компании на основе обеспечения оптимального соотношения собственных и заемных средств, минимизации издержек привлечения финансовых ресурсов, достижение приемлемого соотношения

между ростом финансового риска (в условиях роста заемного капитала в структуре обязательств) и ростом доходности собственного капитала;

- обеспечение оптимального соотношения финансовой устойчивости и финансовой гибкости компании посредством формирования портфеля заемных финансовых ресурсов (привлечение финансовых ресурсов из альтернативных источников, в разной валюте).

Этапы формирования заемного капитала компании:

1. Определение потребности в капитале для реализации инвестиционной стратегии компании.

2. Анализ потенциальных источников формирования заемного капитала с учетом специфики компании, отрасли, проекта; сравнение их выгод и рисков.

3. Определение объемов, сроков, условий привлечения финансовых ресурсов, ограничений в их использовании.

4. Оптимизация видов привлечения финансовых ресурсов.

5. Установление партнеров по привлечению финансовых ресурсов.

6. Минимизация рисков финансовой стратегии компании.

Финансовая стратегия формирования заемного капитала компаний реализуется методами привлечения различных долговых инструментов, из которых для финансирования инвестиционных стратегий наиболее важными являются методы привлечения долгосрочных заемных финансовых ресурсов (долгосрочных кредитов и займов, долгосрочных облигаций) и лизинг.

Преимуществами использования заемного капитала являются: повышение рентабельности собственного капитала; ускоренное развитие компании; возможность использования налоговых щитов, что снижает цену капитала; низкий риск потери контроля над компанией; повышение мотивации менеджеров для эффективной работы; более простая процедура оформления, низкие издержки и короткие сроки привлечения заемного капитала по сравнению с собственным.

В то же время привлечение заемных финансовых ресурсов имеет ряд недостатков: компании увеличивают финансовый риск, поэтому объем привлечения ресурсов по приемлемым для компании ставкам ограничен; целевой характер большинства заемных финансовых ресурсов ограничивает компании в распоряжении средствами и может приводить к упущенной выгоде; привлечение средств происходит на определенное время (необходимость возврата капитала).

Роль банковского кредитования в финансировании инвестиционных стратегий компаний реального сектора экономики очень значима. Активное участие банковских компаний в инвестиционных процессах создает предпосылки для ускоренного роста экономики. Банковские компании выполняют в инвестиционном процессе функцию финансово-инвестиционного посредника посредством трансформации финансового капитала в инвестиционные ресурсы.

Одним из важных преимуществ банковского кредитования, помимо перечисленных выше, является конфиденциальный характер сделки, основные параметры которой известны ограниченному числу лиц; возможность использования личных отношений с кредиторами для льготного кредитования, что невозможно при рыночном финансировании инвестиций.

В то же время, привлекая долгосрочные банковские кредиты, компании сталкиваются с целым рядом ограничений: целевое назначение кредита; необходимость предоставления обеспечения; ограничения в отношении определенных видов сделок, соблюдения нормативов финансовых коэффициентов, ограничения по уровню задолженности, прибыли и гарантиям третьим лицам; ограниченное использование налоговых щитов согласно законодательству [2].

Другой значимый источник инвестиционного финансирования - долговые инструменты рынка капитала, основными из которых являются корпоративные облигации. В развитых странах мира значительная доля инвестиций финансируется с помощью механизмов финансового рынка.

Недостатками привлечения облигационных займов являются: невозможность их использования для покрытия убытков компании, что делает привлечение таких финансовых инструментов ограниченным в условиях финансового кризиса; необходимость соблюдения стандартов ФСФР по обязательному раскрытию информации; наличие эмиссионного налога; значительный объем документации (проспект эмиссии, договор андеррайтинга, договоры с платежным агентством, депозитарием); значительные риски для кредиторов и сложность их адекватной оценки; ограниченное использование налоговых щитов. В то же время возможность значительного привлечения финансовых ресурсов под низкие процентные ставки, рыночное ценообразование, отсутствие строгого целевого назначения делают этот источник финансирования весьма привлекательным для компаний.

Метод привлечения связанного кредита является разновидностью привлечения товарного кредита, выдаваемого под конкретный договор поставки. Такой инструмент финансирования можно использовать при поставке импортного оборудования, стоимость кредита составляет от 6 до 12 % годовых, срок предоставления заемных средств - до 10 лет, не требуется залога. Это вид кредитования применяется [3, с. 46]:

- при поставке любого производственного оборудования для модернизации мощностей, а также транспорта (срок кредита - до пяти лет);
- при импортировании любого товара для перепродажи, сырья для производственных нужд (срок кредита - один-два года);
- для создания производственной инфраструктуры предприятия, например, строительства складских и офисных помещений, объектов коммерческой эксплуатации (срок финансирования - до десяти лет);
- для создания транспортной инфраструктуры: строительство дорог, инфраструктурных объектов (вокзалы, аэропорты, др.) (срок финансирования

- до 20 лет). Используя связанный кредит, компания привлекает длинные и дешевые финансовые ресурсы, не предоставляя залога (залогом может быть импортируемый товар или оборудование), минимизирует риски торговой операции. Основным недостатком данного метода является ограниченность видов инвестиционных ресурсов, которые могут быть приобретены на условиях связанного кредита, и узкий круг их поставщиков.

В условиях неразвитости банковской системы и рынков капитала важным методом финансирования инвестиционных стратегий компаний является лизинг. Основная форма лизинга при реализации инвестиционных стратегий - финансовый лизинг, который представляет собой аренду основных средств на срок, не превышающий срок их амортизации и последующей передачей прав собственности на арендуемые основные средства арендатору. Основные преимущества лизинга связаны с возможностью применения налоговых щитов ко всей сумме платежей; применением метода ускоренной амортизации при расчете прибыли для целей налогообложения; быстрым принятием решения о финансировании. Основные недостатки - высокие авансовые платежи; ограниченность видов активов, для которых возможно использование лизинга. В условиях финансового кризиса данный источник финансирования повышает для компаний свою привлекательность, отдельные лизинговые компании увеличивают объемы бизнеса.

Таким образом, анализ основных методов формирования заемного капитала компаний показал, что в условиях финансового кризиса произошло резкое увеличение цены привлечения различных заемных финансовых ресурсов. В то же время при формировании заемного капитала компании необходимо принимать во внимание не только цену привлечения ресурсов, но и такие параметры, как объем предоставляемых ресурсов; срок предоставления ресурсов; уровень ставки привлечения ресурсов; время реализации метода привлечения ресурсов; вид ставки привлечения ресурсов (фиксированная, плавающая); валюта привлекаемых ресурсов; необходимость залога и его условия; ограничения кредитора при предоставлении заемных финансовых ресурсов; условия погашения привлеченных финансовых ресурсов и возможность досрочного погашения. Выбор того или иного метода формирования заемного капитала будет определяться сочетанием данных параметров, а также их приоритетности для компании.

Список литературы:

1. Аганбегян, А. Г. Роль инвестиций в обеспечении экономического роста / А. Г. Аганбегян // Финансы и бизнес. - 2007. - № 3. - С. 4-13.
2. Дворецкая, А. Ресурсы рынка капитала как источник финансирования реального сектора экономики / А. Дворецкая // Вопросы экономики. - 2007. - № 11. - С. 92-103.



УДК 331

Тұтқабай Сыпатай Сапарбайұлы
1к/1ж/о магистранты
Қаржы мамандығы
(Банктік Бизнес)
Ғылыми жетекшісі:
э .ғ. к, аға оқытушы Усенбаев Т. М

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ КРЕДИТТІК ПОРТФЕЛІН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Андатпа

Бұл мақалада коммерциялық банктердің төмендегідей несиелік портфелін басқару жүйесін жетілдіру жолдары, оның өтімділік деңгейін сақтауды қамтамасыз ету маңызы қарастырылған.

Бүгінгі күнде Қазақстан банктік секторының ағымдық жағдайына бізмәнді баға беру мүмкін емес, себебі банктік қызметтің барлық сферасында жоғары тәуекелдер сақталуда. Банктің дерлік барлығы өзін банкроттықтан сақтандырылғанына кепілдік бере алмайды. Оған себеп олардың активтерінің құрамының ең үлкен бөлігін несиелік операциялар алып отырғандығымен және сәйкесінше, оның несиелік қызметінде жоғарғы тәуекел сақталып қалуымен түсіндіруге болады. Банктердің нақты секторға несие беруге құлықты болмауының себебі, банктердің экономиканы дамытуға деген ықыласының азайғанынан емес, өздерінің несиелік портфелінің сапасының төмендігіне байланысты болып отыр. Егер несие алушы жеке тұлға немесе заңды тұлға оны төлеуге қабілетті, сенімді болған жағдайда ол портфелдегі сапалы несиелік ресурс болып есептеледі. Қазіргі жағдайда көптеген несиелердің қайтарымы төмен, банктердің қолындағы кепіл мүліктер бағасы төмендеуде, олар жөнінде қайта құрылымдау туралы әңгіме қозғалуда. Кейбір банктердің несие портфелінің 30-35% нашар несиеден тұрады. Осыған байланысты дағдарыстан кейінгі жағдайда коммерциялық банктер үшін несие беру формаларын жетілдіру мен оның несие портфелінің сапасын жоғарылату маңызды міндеттерінің бірі болып табылады.

Несиелік портфель - бұл белгілі критерийлер бойынша жіктелінген және берілген несиелердің сапасы мен құрылымының сипаттамасы. Сонымен

катар несиелік портфель - бұл несиені ұсыну бойынша банк қызметінің нәтижесі, яғни белгілі уақыт кезеңіндегі банктің берген барлық несиелер жиынтығы. Оған ссуда, факторингтік операциялар, лизинг, берілген банктік кепілдеме және кепілгерлік бойынша міндеттерді орындау жатады. Осы критерий арқылы коммерциялық банктің несие қоржынының сапасы анықталады, ал оның табыстылық деңгейі және көлемі мен құрылымына тәуелді болады. Жалпы алғанда банк менеджерлері несиелік портфельдің сапасын бағалау және талдау негізінде өздерінің несиелік операцияларын басқарады [1].

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

Несиелік портфельді басқаруды іске асырудың ортақ алғы шарттарына жататындар:

- нақты қарыз алушылар мен олардың топтары үшін несиелеудің ішкібанктік лимитін белгілеу; несиелік рейтингпен байланысты болатын, жекелеген қарыз алушылардың тәуекел деңгейін көрсететін несиелік тәуекелді талдау формасын жасау;

- әр түрлі салалар бойынша несиелеуді диверсификациялау;

- төменгі тәуекел деңгейі бар ең маңызды салаларды анықтау;

- жоғарғы тәуекел деңгейі бар салаларға қатысты несиелік саясатты қатаңдату;

- несиеге баға белгілеу саясатын дайындау [2].

Жоғарыда көріп тұрғанымыздай ҚР екінші деңгейлі банктерінің несиелік портфелі жыл ішінде 1 377,0 млрд теңгеге немесе 15,2%-ға өскен. Стандарттық заемдар 301,3 млрд теңгеге (12,6%) өскен, күмәнді заемдар 621,3 млрд теңгеге (12,8%), үмітсіз заемдар 454,4 млрд теңгеге (18,9%) өскен.

Несиелік портфельді басқаруды жетілдіру жолдарын іздестіру - қазіргі таңда, ҚР-ның несиелеу жүйесінде маңызы өте зор. Біріншіден, еліміздің өтпелі кезеңінде несиелеу жүйесінде қалыптасқан проблемаларды нақты деректерге сүйене отырып көре алу, яғни еліміздің тәжірибесіздігіне сілтемей, кемшіліктерді атап көрсету маңызды. Екіншіден, сол мәселені шешу жолдарын қарастырудың, нақты ұсыныстардың несиелеу жүйесін жетілдіруде орны ерекше.

ҚР Ұлттық банкі орталық резервтерге міндетті төлемдерді аудару нормасын белгілейді. Сол сияқты басқа да нормативтер, оның ішінде коммерциялық банкте құрылатын ең төменгі ақшалай резервтер түрінде, ең ірі несиелер көлеміне байланысты шектеу, коммерциялық банктердің кредиттік портфелін басқару жүйесінің параметрлері сияқты банктің міндеттемелерін өтімді қаражаттар резервімен салыстыра өлшеу арқылы белгіленетін формалардағы нормативтері де бар.

Коммерциялық банктердің кредиттік портфелін басқару жүйесі дәстүрлі және өзіндік ерекше принциптерге негізделеді, оның ішінде мерзімділік және

камтамасыз ету қағидалары, сол сияқты несиенің ақылық сипаты да ескеріледі. Сонымен қатар, олардың бірқатарының мазмұны өзгерген. Бұдан бірнеше жылдар бұрын жақсы және жаман жұмыс істейтін кәсіпорындар категориялары өмір сүріп, несиелеуде дифференцирленген режим қолданылған.

Коммерциялық банктердің кредиттік портфельін басқару жүйесін жетілдіру жолдарын камтамасыз етілу принциптеріне де байланысты өзгерістер болды. Тәжірибе көрсеткендей, ссудалардың тауарлы-материалық құндылықтар қалдығымен камтамасыз етілуі, олардың уақытылы қайтарылуына кепіл болмады. Сондықтан да камтамасыз етілмеген ссудаларды бұрынғы тәжірибеде қалыптасуына байланысты түсіну банк тарапынан жіберілмеуге тиіс. Қайтару тұрғысынан алғанда, толық кепілдігі жоқ ссудалар ғана біршама сенімді несиелер болып табылады.

Оңтайлы несиелік портфельді құру үшін банк өзіне маңызды және сәйкес несиелік саясат құру керек, яғни нарықтық сараланымды дұрыс таңдау және қызмет құрылымын анықтау болып табылады.

Сонымен қатар несиелік портфельдің сапасына көңіл аудару керек. Несиелік портфельде банкке табыс алып келетін негізгі және приоритетті активтер болуы керек. Сонымен қатар, банкпен берілген несиелердің белгілі бір үлесі қайтарымсыз болуы мүмкін, ол қорытынды қаржылық нәтижесіне теріс әсерін тигізеді. Соған байланысты бір банктің банкротқа ұшырауы, салымшы-лардың барлық банктік жүйеге деген сенімдерінің төмендеуіне әкеліп соғады.

Қорыта келе коммерциялық банктің несиелік портфельін басқару жүйесін жетілдіру жолдары - оның табысының, әрі активтерді орналастыру тәуекелінің негізгі көздерін түпкілікті қайта қарастыру керек деп санаймыз. Ол банктің қаржылық тұрақтылығы болашақтағы жағдайы несиелік портфельдің сапасы мен құрылымына тәуелді және несиелік портфель банкті барлық активтерінің жартысына дейінгі мөлшерін алып отыр. Банктің несиелік портфельіндегі проблемалық несиелер үлесінің өсіп кетуі оның беделін түсіруі мүмкін, ал бұл өз кезегінде, банктің несиелік ресурстар нарығында алатын орнына есер етуі де таң қаларлық жәй емес.

Коммерциялық банктердің төмендегідей несиелік портфельін басқару жүйесін жетілдіру жолдары деп санаймыз:

1. Банктің несиелік портфельін басқаруда ең алдымен оның сапасын басқару керек. Сапаны басқару үшін несиелік тәуекел деңгейін төмендету керек. Несиелік тәуекел деңгейін төмендету үшін

- аталған барлық әдістерді дұрыс қолдану қажет;

2. Банктің несие саясатын ұтымды басқару;

3. Басқарудың автоматтандырылған жүйелері көмегімен берілген ссуданың сапасы туралы өңделген жиналған мәліметтер мен ұлттық банктің деректер қорын қолдану арқылы коммерциялық банктеріндегі тәуекел-менеджментінің жүйесін жетілдіру;

4. Бағалау механизмін және несиелендірудің қауіпті түрлерін

ұйымдастыруды әбден жетілдіру.

Халықаралық тәжірибеде банктың несиелеу операциялары мен оның табысының басым бөлігі алынады. Сондықтанда да, осы несиелеуге қатысты, яғни несиелік портфельдің дұрыс басқарылуына қатысты мәселелер кез-келген банк басқармасының күн тәртібіндегі бірінші мәселе болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының банктермен банк қызмет туралы заңдары 05.1995 ж.
2. Бағалы қағаздар нарығы. Б.А.Көшенова, Алматы, «Экономика», 1999.
3. Банковское дело. Г.С.Сейткасымов, Алматы, Каржы-Каражат, 2009.
4. Ақша, несие, банктер. Сейткасымов. Г.С Алматы «Экономика» 2006ж
5. Мақыш С.Б. «Ақша айналысы және несие», Алматы – 2009 ж.
6. Ценные бумаги и их регулирование в РК. Ф.Карагусов, Алматы, Каржы-Каражат, 1995.
7. "Банки Казахстана" журналы №5 2011ж.



УДК 331

Талапова А.

«Экономика» мамандығының
ғылыми жетекші:
Бақтымбет Ә.С.
м.а., э.ғ.к., проф.м.а.
ҚазЭҚХСУ, Астана

МИГРАЦИЯЛЫҚ ҮРДІС ЖӘНЕ ОНЫҢ ТҮРЛЕРІ

Аңдатпа

Миграциялық үдерістер социологиялық, саяси және экономикалық зерттеулердің бір саласы ретінде қалыптастырылады. Миграциялық үдерістердің қарқыны жиырмасыншы ғасырда ғаламдық қарқын алып, барлық континенттерді, әлеуметтік топтар мен қоғамдық өмірдің барлық салаларын қамтыды. Мигранттардың өзге мемлекеттерге кетуі өзекті мәселеге айналды.

Миграция (латын тілінен аударғанда *migratio* - көші- қон, қоныс аудару) – адамдардың (мигранттардың) қандай да бір аумақтардың шекарасынан өтіп, ұзақ уақытқа немесе біржолата қоныс тебу үрдісі. Халық көші-қонын бірегейлендірудің негізгі белгілерінің бірі – қандай да бір аумақтың әкімшілік шекарасын кесіп өту (мемлекет, аудан, аймақ, қала және

т.б.). Осы негізде ең алдымен, халықаралық (мемлекетаралық) және ішкі миграцияны анықтайды. Ішкі көші-қон ел халқының жалпы санын өзгертпейді, халықаралық көші-қон әлем елдеріндегі халық санының өзгеруіне әкеледі, көбіне азаматтықты өзгерту орын алады. Сондай-ақ қала ішіндегі аумақтық көші-қондар ("қала-қала"), ауылдық жерлердегі ("ауыл-ауыл"), қалалық және ауылдық жерлердің өзара көші-қон алмасуы ("ауыл-қала", "қала-ауыл"). Мерзімдік белгілеріне қарай қайтып оралмайтын (ішкі көші-қон, эмиграция, иммиграция) және қайтып оралатын миграция (ұзақ мерзімді, мезгілдік, үздік-создық, ауық-ауық көші-қон) түрлері анықталған. Түрлеріне қарай ерікті, мәжбүрлі, заңсыз көші-қон болып бөлінеді. Халықтың көші-қоны себептеріне қарай жіктеу де аса маңызды. Келесідей себептер анықталады: экономикалық, әлеуметтік, әскери, демографиялық (отбасы бірлесуі, некелік миграция), мәдени, саяси, діни және этникалық. Халықтың көші-қонын жекелеген елдердің, аймақтардың және жалпы әлемнің экономикалық-демографиялық дамуына елеулі әсер етеді [1].

Әрине, көші-қон үдерістеріне зерттеулер жүргізілуде, алайда олардың ауқымы жеткіліксіз және өзара байланыстырылмаған. Олар негізінен көші-қонның ең кең тараған көріністерін зерттеуге бағытталған. Көші-қонның осындай аспектілерінің бірі еңбек миграциясы болып табылады, оның үстіне көп жағдайда мұндай зерттеулердің нәтижесі дамыған индустриялық дәуірден соңғы елдер үшін дұрыс болып табылатын тұжырымдамаларды қайталайды. Бұл жағдайда әңгіме осы құбылыстың себептері жөнінде болып отыр — басты себеп ретінде жалақының төмен болуы көрсетілуде. Мұндай көзқарас мәселені тым қарабайырландырып жібереді, себебі, бұл жағдайда өндірістің типтері мен қозғаушы күштерінің модельдерінен бастап экономикалық дамудың мақсаты мен құралдарына дейінгі экономиканың барлық құрам бөліктерінің іс жүзіндегі өзгерулеріне байланысты туындайтын өтпелі экономиканың заңдылықтары есепке алынбайды. Бұл жағдайларда өздігінен алғанда жалақы деңгейінің көші-қонның көлеміне әсері аз болады.

Сонымен қатар, мұндай зерттеулердің эвристикалық мүмкіндіктерін атап өте отырып, қалай дегенмен де, көші-қонның экономикаға әсерінің — өтпелі экономиканың даму заңдылықтарымен байланыстырылған және өз ішіне көші-қонның теориялық моделін (түсініктік аппаратын, факторларын, функциясын, формалары мен түрлерін), оның жағдайын және даму үрдістерін бағалайтын, оның дамуының қозғаушы күші болған себеп-салдарлық кешенін зерттейтін, оны реттеудің негізгі бағыттарын айқындауды қамтитын тұтастай ғылыми тұжырымдамасы қажет екенін айта кету керек.

Мигранттардың қатарында еңбекке қабілетті экономикалық белсенді халықтар, сапалы мамандар, білімі, күш-қуаты мол жастар енді. Осындай факторлар мемлекеттің экономикасының дамуына, әлеуметтік жағдайдың оңтайлануына кері әсерін тигізді. Яғни миграция барысында донор мемлекеттің басты ресурсы – адам капиталын жоғалтты. Ал қабылдаушы

мемлекетке мигранттар үлкен көлемдегі инвестицияға айналды және айнала береді. Донор мемлекет кеткен мигранттарды кері қайтарып, мигранттың жинаған тәжірибесін мемлекет мүддесі үшін қолданған жағдайда ғана сол мигрантқа кеткен шығынды қайтара алатындығы Азия мемлекеттерінің тәжірибесінен белгілі. Халықтың миграциясы – латын тілінен аударғанда көшу, орын ауыстыру деген мағынаны білдіреді. Ғылымда миграцияға қатысты 30-ға жуық анықтама бар.

Миграцияға деген қызығушылық тек жиырмамыншы ғасырда ғылыми түрде зерттеле бастағанымен, миграцияның тарихы адамзаттың пайда болуымен басталады. Миграцияның негізгі себептері ретінде табиғи апаттардан қашу, өмір сүруге ыңғайсыз климаттық жағдайлардың болуы, өмір сүру территориясына өзге қарсы топтардың қысымынан болатын көшулер, жауланған құлдарды еріксіз өзге жерге эксплуатациялау секілді факторларды атауға болады. Әлем тарихында миграция басым жағдайда мәжбүрлі немесе империялардың “саяси амбициясы” әсерінен жүрген. Оның дәлелі, XIX-XX ғасырлардағы Еуропалық империялардың колониялды саясатын айтуға болады. Соның ішінде қазақтардың арғы тегі ғұндардың Еуропаға қоныс аударғандағы, Атилланың Еуропаны жаулаған сәтте өзге еуропалық халықтардың қазіргі Ресей мен Шығыс Еуропа жеріне миграция жасағандығы тарих беттерінде жазылған. Бұл көш – “ұлы көш” деген атпен белгілі.

Миграциялық үдерістердің даму динамикасында бірнеше кезеңдерді көрсетуге болады: алғашқы қоғамдық дәуірдегі миграция, жаңа мыңжылдықтағы миграция, орта ғасырлардағы миграция, жаңа заманғы миграция, орта ғасырлардағы миграция, жаңа мыңжылдықтағы миграция, орта ғасырлардағы миграция, жаңа заманғы миграция, бірінші дүниежүзілік соғыстан бұрын және кейін болған миграциялар, екінші дүниежүзілік соғыс кезіндегі және соғыстан кейінгі миграциялар және қазіргі заманғы миграция. Әр заманның миграциялық үдерістерінде өзіндік ерекшеліктері бар. Сондықтан, әлеуметтік жағынан қарағанда миграцияның типтері қалыптасты деуге толық негіз бар. Миграцияны келесі топтамаларға бөлсек болады:

Иммиграция (латын тілінен аударғанда *emigro* - қоныстанамын) – шетел азамттарының мақсатты түрде белгілі бір мемлекеттерге көшіп келуі (ұзақ уақыт болуы мүмкін). Егер қоныс аударушы бір жылдан артық уақытқа қалса, ол толығымен “иммигрант” деп саналады [2].

БҰҰ-ның классификациясы бойынша халықаралық миграция субъектілеріне шетел студенттері, шетел азаматтары, түрлі санаттағы еңбек етуші мигранттар, иммигранттар, қашқындар, саяси баспана іздеуші тұрғындар жатады. БҰҰ мамандары “Иммигрант – өзінің тұрғылықты мекенін тастап, өзге мемлекетке бір жылдан артық келген адам” – деген анықтама берген. 1970 жылдан бері барлық мемлекеттер бұл терминді унификациялап, жатқанымен, БҰҰ-ның иммигранттарды тіркеу жобасы әлемдік деңгейде қолданылмай отыр.

Иммиграцияның әсерінен әлемде жаңа мемлекеттер құрылды (АҚШ, Австралия, Жаңа Зеландия, ОАР, Израиль, Канада, Аргентина, т.б. мемлекеттер). Дәстүрлі иммиграциялық мемлекеттерден бөлек жиырмамыншы ғасырдың екінші жартысында Батыс Еуропа мен Солтүстік Еуропа иммигранттарды көптеп қабылдаса, Оңтүстік Еуропа да көп қабылдаған аймақтардың біріне жатады. Сол уақыттағы мигранттарды көп қабылдаушы мемлекеттердің қатарына Германия, Франция, Ұлыбритания, Швейцария, Бельгия, Швеция және Голландия кіреді. Иммиграциялық ағымдарды шартты үш топқа бөлуге болады. Реэмиграция – титулдық халықтың отанына оралуы (ҚР-да анықтама бойынша оралман деп аталады). Иммиграция негізгі екі категорияға: транзитті және заңсыз иммигранттарға бөлінеді. Уақытша жұмыс күшінің экономикалық миграциясы секілді түрлері бар (құрылыс, өнеркәсіп, транспорт және ауылшаруашылығы салалары кіреді).

Енді заңды миграцияны талдап көрейік. БҰҰ-ның эксперттері халықаралық миграцияның заңды қатысушыларын бес категорияға бөледі: білім алуға келген шетелдіктер; жұмыс істеуге келген (кеткен) мигранттар; отбасы құру, отбасын қайта біріктіру линиясындағы мигранттар; тұрақты көшіп бара жатқан мигранттар; мемлекетке арнайы жіберілген адамдар (қашқындар, саяси баспана іздеушілерге т.б.).

Эмиграция (латын тілінен аударғанда *emigro* – көшіп барамын, орын ауыстырамын) – адамның белгілі бір мемлекеттен белгілі бір уақытқа өмір сүруге кетуі. БҰҰ-ның эксперттері эмигранттар қатарына бір мемлекеттен екінші мемлекетке бір жылдан ұзақ уақытқа кеткен адамдарды «эмигрант» санатына жатқызуға болатынын айтады. Эмиграцияның себептеріне: экономикалық (жұмыссыздық, табыстың аз болуы, өмір сапасының төмендігі т.б.); әлеуметтік (қоныс аударатын аймақтың өмір сапасының жақсы болуы, сапалы білімге қол жетімділік, әлеуметтік статусының жоғарылауы т.б.); әскери-саяси (соғыстың болуы, қақтығыстар мен жаңа мемлекеттердің пайда болуы); этникалық (ұлттардың өз отанына қайта оралуы, этникалық дискриминация мен қақтығыстар т.б.); демографиялық (шетелдік азаматпен неке құру, отбасын қайта құру); экологиялық және географиялық (табиғи-климаттық жағдайдың нашарлығы, табиғи катаклизмдер, техногенді катастрофалар мен апаттар); діни және өзге де себептермен эмиграция жасауы мүмкін.

Заңсыз миграция – белгілі бір мемлекетке азаматтығы жоқ адамдардың, шетелдіктердің қоныстанушы мемлекеттің заңнамаларын бұза отырып шекараны кесіп өтуі. Біз қашқындар мен саяси баспана іздеушілер жайында ақпарат құралдары арқылы естіп-біліп жатамыз. Бұл екі ұғым өзара ұқсағанымен, мағынасында, қолдану аясында айырмашылықтар бар. Мәселен, діни қысымның әсерінен, мемлекеттің дискриминациясынан қашқан адаммен, бір бай немесе саяси тұлғаның өзге мемлекетке баспана сұрап барғанын алсақ, алғашқысының жағдайы әлдеқайда ауыр, қиын. Бірақ, бұл ұғымға БҰҰ-ның берген нақты анықтамасы бар. 1951 жылғы

кашкындардың статусы жөніндегі Конвенцияда: «кашкын дегеніміз – белгілі бір мемлекетте азаматтардың нәсіліне, діни наным-сеніміне, азаматтығына, белгілі бір әлеуметтік топқа мүше болуына немесе саяси көзқарасына байланысты мемлекеттен қауіп-қатер туған жағдайда, сол мемлекеттің жеке басының бостандығын қорғауынан бас тартуы немесе қаламауы» деп көрсетіледі.

Алғашқы рет «Баспана институты» 1948 жылы «Адам құқықтары» жөніндегі жалпыға ортақ декларацияда анықталды. Сол кезден бастап ресми түрде адамдарға «қудаланудан пана іздеу» айтыла басталды. БҰҰ-ның Бас Ассамблеясы кашкындарды баспанамен қамтамаз етуге және баспана қағидаттарын сақтауға шақырды. 1967 жылы БҰҰ-ның Бас Ассамблеясы баспана беруді гуманисттік және адамгершілік іс-әрекет екендігін атап көрсетіп, мемлекеттер бір мемлекеттің өзге мемлекеттің азаматына баспана беруіне қарамастан достық қарым қатынасын үзбеу керек деп кеңес беретін «Территориялдық баспана» атты Декларация қабылданды. Уақыт өте келе, бұл тек «Баспана институты» ретінде ғана емес, сонымен қатар, «кашкынды» келген мемлекеттің заңынан қорғау мақсатында жұмыс істей бастады. Қалыптасқан тәжірибе бойынша «кашкындар» өздерінің проблемаларын келесі үш бағыт бойынша шеше алады: өз еркімен өз отанына қайта оралу; баспана беруші мемлекетте қалып, сол жерге сіңісу; өзге мемлекетке көшу арқылы жаңа өмір бастау. Жиырмасыншы ғасырда екінші, үшінші шешу жолдары басым болса, қазіргі уақытта кашкындардың проблемалары өз отанына қайтумен шешіліп жүргенін байқауға болады. Қазіргі заманғы бай мемлекеттер мен қоса кедей мемлекеттер өз жерінде көптеген «кашкын адамдардың армиясына» баспана беруді қаламайды.

Экологиялық мигранттар – мемлекеттегі экологиялық апаттар мен табиғи ортаның бұзылуынан адамдарды мемлекет ішінде, өзге мемлекеттерге немесе шекараға қоныстандыру. Аталған амал әрекет аяқ астынан болуы мүмкін табиғи апаттар мен белгілі бір территориядағы ұзақтан келе жатқан табиғи үдерістердің әсерінен болуы мүмкін (экологиялық мәселелер, елдің шөлденуі, жер деградациясы т.б.).

Еңбек миграциясы – адамдардың жұмыс істеу мақсатында мемлекет ішілік, мемлекет аралық көші-қонға қатысуы. Бүгінгі күндері әлемде жасалатын миграцияның басым көпшілігі еңбек миграциясы екендігі барлық адамдарға белгілі. Себебі, миграцияға түсетін әр адам өз әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартқысы келетіні дәлденіп отыр.

Халықаралық еңбек ұйымы өзінің шегінде мигранттарды бірнеше топтарға бөледі:

- маусымдық жұмысшылар – белгілі бір уақытта өзінің отанынан тысқары мемлекетте жұмыс істейтін адамдар;
- арнайы жобалардың аясында еңбектенуші мигранттар – белгілі бір жобаға мемлекеттің араласуымен келіп жұмыс істейтін адамдар;
- арнайы шарт бойынша жұмыс істейтін мигранттар - мемлекеттің өзінде жоқ кадрларға пайдаланылатын саясаты;

- уақытша жұмыс істейтін мигранттар - өзге мемлекетке келіп жұмыс істейтін және өзінің қалауы бойынша жұмыс атқаратын еңбек күші;
- жоғары квалификациялы кадрлар – өте жоғары квалификациялы мамандар (бұл топ мемлекетке келгенде әлеуметтік жағдайлар жасалады (пәтер, жоғарғы жалақы, сапалы өмір), азаматтық берумен қатар, отбасы құруға да мүмкіншілік береді).

Миграция ерекше әлеуметтік, экономикалық феномен ретінде әлеуметтік және экономикалық ғылымдардың зерттеу объектісіне айналып отыр. Олардың негізгі көзқарастарына, миграцияның ерекшеліктеріне қысқаша тоқталып өтсек.

Экономиканың неокласикалық теориясына сәйкес халықаралық миграция мемлекеттер арасындағы экономикалық теңсіздік пен дамудың әр қилылығы және жалақының әр түрлі болуымен бағалайды. Осыдан жалақысы аз мемлекеттен жалақысы жоғары мемлекетке еңбек күші ағыла бастайды, бұл – еңбек нарығы. Еңбек күшін шығарушы мемлекеттің экономикасының өсуі жалақының дифференциясының айырмасының төмендеуіне әкеледі. Яғни, экспортер мемлекет ендігі кезде импортер мемлекетке айналуы мүмкін. Неокласикалық теория бойынша еңбек күшін шығарушы мемлекетпен еңбек күшін қабылдаушы мемлекеттің жағдайы бір-бірімен тығыз байланысты.

Адам капиталының теориясы микроэкономикалық бағыт алады. Адам ресурсының дамуы өзіндік тұрғыда инвестиция екендігін түсіндіреді. Білім, ғылым мемлекетті алға жылжытушы күш екендігі белгілі. Сондықтан, теоретиктер сыртқы мемлекетке кететін адамды тек материалдық тұрғыдан ұтуды ғана қарастырмайды. Адамның өзге мемлекеттерге көшуі, оның психологиялық тұрғыдан өзгеретіні жайында жазады. Яғни, мигранттардың туған-туыстарынан кетуі, жора-жолдастарынан алыстауы, климаттық жағдайдың өзгеруі т.б. секілді факторлар адам психологиясына кері әсер беретіндігін айтады.

Жаңа экономикалық теориялар өзінің аясында микро және макро экономикалық аспектілерін синтездеуге тырысады. Себебі, эмиграция жеке адамның шешімі ғана емес, сонымен қатар отбасының мәселесі, белгілі бір топпен ақылдаса отырып шешетін амал-әрекет деп қарастырады. Оған мемлекеттегі экономикалық жағдайдың да үлкен ықпалы бар. Себебі, миграция отбасылық жағдайды жақсартатын болса, онда миграцияға деген стимул күшейеді. Егер мемлекеттің экономикалық әлеуеті жоғары болса онда эмиграция азаяды. Мұндай жағдайда мемлекеттің ішкі нарығына инвестицияның көбейетіні анық.

Қоғамдық капитал теориясы бойынша акцентті бұрынғы реиммигранттарға қояды. Олардың жергілікті еңбек нарығына әсері қандай екендігін анықтайды. «Қоғамдық капитал» ретінде түрлі мемлекеттік, қоғамдық және коммерциялық институттар бола алады. Яғни, олар мигранттар арасында «делдал» болуы шарт. Ол әр түрлі бағыттағы жұмыс беруші, тапсырысты орындаушы институт болуы мүмкін. Осы іс-әрекеттің барлығы потенциалды мигранттарға жағдай жасау болып табылады.

Сегменттелген еңбек нарығының теориясы (екі жақты) индустриалдық және постиндустриалдық мемлекеттердегі халықаралық еңбек миграциясын қалыпты жағдай деп түсіндіреді. Еңбек нарығының екі еселенуі де осы дамыған елдерде жүреді. Мәселен, мемлекеттің азаматтары жалақы жоғары бірінші салалы еңбек нарығында жұмыс атқарады. Ал, жалақысы төмен екінші деңгейлі еңбек нарығында шетелдің еңбек күші жұмыс істейді. Мұндай үдерістер әлемдік деңгейдегі мегаполистерге тән құбылыс деп атауға болады. Сауд-Арабия, БАЭ, Малазия, АҚШ, Ұлыбритания, Канада және т.б. мемлекеттер сапалы және екінші сортты жұмыс күшін белсенді пайдаланатын мемлекеттер болып саналады [3].

Технологиялық даму теориясын жақтаушылар экономика мен демографияның дамуына мигранттардың берер үлесі орасан екендігін айтады. Келген иммигрант жергілікті халықпен бәсекеге түсіп бәсекелестікті күшейтеді, жалпы нарықтың бір бөлігі болады, мемлекеттің қойған салығын төлеп, мемлекеттегі көптеген нарық тұтынушыларының біріне айналатындығын ескертеді.

Pull-Push теориясының (тарту және итеру) өкілдері әр потенциалды мигрантты мемлекеттен итеріп тұратын күш болатынын және дамыған мемлекеттердің өзінің мигрантқа жасалынған жағдайымен мигрантты тартып тұратынын зерттейді (миграцияға мемлекеттің экономикалық даму деңгейі, халықтың өмір сүру сапасы, таланттарға жасалынған жағдайдың болу-болмауы т.б. секілді факторлар әсер етеді). Жаратылыстан берілген бостандық, еркіндік деген құндылықтарды мигранттардың пайдалана алатындығын, олардың қайда және қалай жұмыс істейтіндігін жеке адамның өзі анықтайтынын теория өкілдері мойындайды.

Осылайша, заманауи қатынастарда миграция үдерістері адам және азаматтар өмірі үшін өте маңызды мәселе болып табылады. Бұл түсінікке отандық және шетелдік әлеуметтік ғылымдарда баса назар аудара отырып, халықаралық саяси және қоғамдық мәселерде орнын анықтап-ажырата білу қажет. Мигранттар мәселесі қоғамды тұтасымен өзгерте алатын жағдай болғандықтан оған мемлекетті басқару, мемлекеттік реттеу, қоғамды дамыту істерінде басты назарда ұстаған жөн.

Әдебиеттер тізімі:

1. Алексеенко А.Н. Фронтьерские миграции / Website [http // www. uno.org](http://www.uno.org).
2. Қазақстан және ТМД елдері. Квартал сайын шығатын журнал.- Алматы: Қазақстан Республикасының статистика агенттігі.- №1.-2000.-259 бет
3. ҚР Статистика Агенттігінің сайты // www.stat.kz



Төлеген А. Қ.

Специальность «Экономика»

Научный руководитель: Айдарханова Б. Б

к.э.н., ст. преподаватель.

КазУЭФМТ, г.Астана

АКТУАЛЬНОСТЬ САМОМЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Экономика Казахстана находится на этапе рыночных преобразований, которые требуют перестройки организационных структур, децентрализации управления, обновления технологий, стиля и методов руководства – все это усиливает значение деятельности менеджера.

Эффективный труд руководителя — это сочетание науки и искусства, сочетание мастерства, которому можно и нужно научить, и таланта организатора, который нужно развивать и совершенствовать.

Самоменеджмент (или персональный менеджмент)— это наука о самоорганизации и самоуправлении человека, являющаяся составной частью комплекса менеджериальных наук, связанных с организацией труда и управления. Есть достаточно конкретное представление о сути самоменеджмента как индивидуальной технологии использования рабочего времени. Самоменеджмент — это последовательное и целенаправленное использование испытанных практических методов работы в повседневной деятельности, для того, чтобы оптимально и со смыслом использовать свое время. Самоменеджмент — это саморазвитие менеджера или организационная наука управления самим собой.

Ежедневное решение разного рода задач и проблем можно представить в виде ряда различных функций самоменеджмента, которые находятся в тесной взаимозависимости и осуществляются в определенной последовательности, в том числе:

- формирование и анализ личных целей;
- разработка планов и альтернативных вариантов своей трудовой деятельности;
- принятие решений по предстоящим делам;
- составление распорядка дня и организация личного трудового процесса в целях реализации поставленных задач;
- самоконтроль итогов работы;
- информация и коммуникация.

Недостатки в организации личного труда менеджеров и специалистов, как показывает практика, обычно сводятся к неэффективному использованию ими важнейшего ресурса — рабочего времени, что приводит к неэффективной организации труда самого руководителя и его подчиненных.

Каждому менеджеру необходимо знать:

- * как управлять своей деловой карьерой и собственным временем;
- * как планировать свои дела и принимать конкретные решения;
- * когда, как и кому делегировать полномочия;
- * как организовать свое рабочее место с учетом требований эргономики и рационализировать собственный труд;
- * как выступать публично, готовить и проводить индивидуальную беседу с подчиненным, деловые переговоры и совещания;
- * как повышать свою работоспособность и контролировать результаты собственной деятельности;
- * как создавать и улучшать свой имидж.

Самоменеджмент успешно применяется в зарубежной практике подготовки управленческих кадров. В Казахстане существует определенный пробел в специальной литературе по данному направлению. Успешное изучение вопросов персонального менеджмента будет способствовать повышению профессиональной культуры будущих менеджеров в сфере личной самоорганизации.

Это очень важно, так как, если менеджер не в состоянии хорошо управлять собственной жизнью и собственными делами, то очень трудно надеяться, что он сможет эффективно управлять другими людьми.

Сколько способных и даже талантливых людей не достигли вершин и серьезных успехов в жизни, не сделали хорошей карьеры по одной лишь причине: не смогли наилучшим образом распорядиться своим временем, своими способностями и, как следствие, правильно организовать свою жизнь и свою трудовую деятельность.

Временем, как важнейшим и ценным ресурсом, любой человек располагает изначально в равном количестве. Но результаты его использования у разных людей различны.

Постоянный дефицит времени при возрастающей интенсивности труда — явление, характерное для большинства руководителей во всем мире. И перед каждой экономически развитой страной сегодня стоит вопрос: как научиться экономить время тех, кто реализует функции управления.

Казахстанские менеджеры также работают в условиях роста интенсивности труда. Руководители из-за нехватки времени часто увеличивают свой рабочий день. В результате им не остается времени и сил на повышение своей квалификации, рост культуры, отдых и сохранение здоровья, семью, личностное развитие. Нехватка времени — не причина, а следствие плохой самоорганизации труда руководителя.

В соответствии с планом по реализации пяти реформ в Казахстане «100 конкретных шагов. Современное государство для всех», отбор кандидатов на низовые должности и дальнейшее карьерное продвижение государственных служащих должны осуществляться на основе компетентностного подхода. Рост уровня компетенций казахстанских чиновников возможен лишь при условии применения основных принципов самоуправления. Одна из главных

целей для успешного развития нации – это повышение конкурентоспособности выпускаемых казахстанскими учебными заведениями кадров.

Актуальны знания о персональном менеджменте еще и потому, что они позволяют успешно бороться с такими недостатками менеджеров, как промедление, нерешительность, отсутствие самодисциплины, неумение вовремя сказать «нет», неправильное делегирование части своих полномочий подчиненным, неумение отделить главное от второстепенного, постоянная неорганизованность, неспособность поддерживать свою работоспособность, незнание техники личной работы.

Будущий менеджер должен овладеть наукой и искусством управления самим собой, освоить практические приемы персонального менеджмента. Это позволит руководителю:

- эффективно организовать свой личный труд и труд своих подчиненных;
- кратчайшим путем достигать профессиональных и жизненных целей;
- постоянно повышать квалификационный уровень;
- избегать стрессовых ситуаций, повышать и сохранять высокую работоспособность;
- достигать наилучших результатов труда;
- получать удовлетворение от выполняемой работы.

Основными результатами самоменеджмента являются: овладение методами и приемами управления личной карьерой; рационализация собственного труда; применение на практике техник и навыков повышения и сохранения своей работоспособности. Все эти навыки крайне необходимы будущим менеджерам для их успешной работы.

Список литературы:

1. Зайверт Л. Ваше время в Ваших руках: советы деловым людям, как эффективно использовать рабочее время. М.: Интер эксперт, 2005
2. Дэвид Аллен. Как привести дела в порядок. Искусство продуктивности без стресса. М.: 1998
3. Горбачев А. Тайм – менеджмент в два счета. ИД Питер, 2015
4. Архангельский Г. Тайм – драйв: как успевать жить и работать. М.:2009



УДК 330.34.01:332.154(005.21)

Төлепқазы М.П.

Специальность «Экономика»
Научный руководитель: Тұрдалы Н.Ө.
к.э.н., доцент

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические основы разработки стратегии организации. Описаны основные понятия разработки стратегии развития организации. Рассмотрены разновидности стратегий

Ключевые слова: стратегия предприятия, этапы разработки стратегии организации, стратегическое управление, стратегический выбор.

Слово «стратегия» произошло от греческого «strategos», «искусство генерала». Стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей.

Любая фирма, которая вступает в конкурентную борьбу, должна иметь свою стратегию, которая может быть прямой (то есть общей и единовременной) или косвенной (последовательной). Прямая стратегия для фирмы, которая ее применяет, является планом или программой, которая устанавливает цели и пути их достижения как способ воплощения мысли. А косвенная стратегия, напротив, является «способом реагирования на внешние воздействия».

Многие фирмы сочетают оба типа стратегии. Сперва они разрабатывают прямую стратегию, которая базируется на имеющейся на данный момент информации, а затем они создают стратегию последовательного внедрения, которая допускает внесение поэтапных изменений в первоначальные установки, в зависимости от динамики внешних воздействий. Удачное совмещение прямой и косвенной стратегии.

Стратегия большей частью формулируется и разрабатывается высшим руководством, но ее реализация предусматривает участие всех уровней управления.

Стратегия как таковая необходима как всей компании в целом, так и отдельным ее связующим звеньям – научные исследования, продажи, маркетинг, финансы, трудовые ресурсы и т.д. Общая стратегия компании исходит изначально из модели поведения фирмы и предложенных менеджерами новых идей. При определении стратегии фирмы руководство сталкивается с тремя основными вопросами, связанными с положением фирмы на рынке: какой бизнес прекратить; какой бизнес продолжить; в какой бизнес перейти.

При этом внимание концентрируется на том: что организация делает и чего не делает; что более важно и что менее важно в осуществляемой организацией деятельности.

Стратегия организации постоянно развивается. Не всегда удастся продумать заранее все до мелочей и затем долгое время жить без изменений. Естественно, что процесс разработки стратегии всегда чувствителен и часто

непредсказуемый характер конкуренции, многообещающие взлеты и падения цен, перестановки среди основных промышленных конкурентов, новое регулирование, снижение или расширение торговых барьеров и бесконечное число других событий могут способствовать устареванию стратегии.

Стратегия организации всегда должна сочетать в себе запланированную и продуманную линию поведения. А также возможность реагирования на все запланированное новое.

Она затрагивает более фундаментальные аспекты природы организации как инструменты коллективного восприятия и действия. Потенциально стратегия имеет дело со всем чем угодно: с товарами и процессами, клиентами и поставщиками, с собственными интересами компании и ее социальными обязательствами, элементами управления и т.д. Правильно сформулированная стратегия позволяет упорядочить и распределить ограниченные ресурсы организации наиболее эффективным образом с учетом изменения внешней и внутренней среды.

На уровне организации можно выделить следующие основные стратегии: поглощения, слияния, открытия филиала в стране или за рубежом, приобретение акций других компаний, налаживание деловых контактов в различных сферах деятельности с другими компаниями, вертикальная интеграция - приобретение смежных компаний (например, поставщиков, дилеров).

Из этих общих стратегий вытекают стратегии по отношению к конкретным рынкам сбыта и выбор альтернативных стратегий в этом случае осуществляется в соответствии с матрицей товарных рынков.

Матрица возможностей по товарам/рынкам предусматривает использование четырех альтернативных стратегий маркетинга для сохранения и/или увеличения сбыта: проникновение на рынок, развитие рынка, разработка товара и диверсификация.

Этот подход к разработке стратегии используется на производственном уровне и помогает принять решение о том, какую продукцию производить в будущем (ту, что производится сейчас или новую) и какой выбрать рынок. Наиболее известный из восьми путей развития – концентрация текущего производства состоит в сохранении постоянного круга потребителей и реализации им одного и того же ассортимента товаров. Руководители, придерживающиеся этого пути, основывают свою стратегию на трех основных моментах: 1) увеличивать число покупателей, 2) привлекать на свою сторону клиентов конкурентов, 3) привлекать посредников к покупке товаров.

При осуществлении географического расширения часто используют стратегию развития рынка. Начинают с местного рынка, затем выходят на региональный уровень, а начинают работать в масштабах нации. Данная стратегия также фокусирует внимание на привлечении новых рынков к уже существующему продукту, используя новые каналы распределения, рекламу в

различных средствах массовой информации и различные версии основного продукта, адаптированные к другим сегментам рынка.

Стратегия развития товара включает в себя модификации существующих или создание новых, но похожих, товаров, которые могут быть проданы покупателям по уже существующим каналам. Данная стратегия используется чаще всего для того, чтобы увеличить жизненный цикл товара, или для того, чтобы извлечь большие преимущества из репутации и марки товара. Главная идея состоит в том, чтобы привлечь к новому товару клиентов, которые были удовлетворены товарами, выпускаемыми компанией раньше.

Другая стратегия, которая используется многими компаниями и как средство для роста, и как средство для обеспечения безопасности дефицитных ресурсов или контроля за каналами распределения, - это стратегия вертикальной интеграции. Существуют два вида данной стратегии.

Регрессионная вертикальная интеграция применяется, когда компания, продолжая заниматься своей основной деятельностью, постепенно охватывает более ранние стадии производственного процесса.

Поступательная вертикальная интеграция имеет место, когда компания двигается вверх по цепочке распределения (через инвестиционные и другие виды деятельности) для того, чтобы быть ближе к потребителю своих товаров и услуг.

Стратегии горизонтальной интеграции следуют фирмы, которые растут за счет приобретения подобных производств, имеющих похожие связи в цепочке производства и маркетинга, то есть, фирм – конкурентов. Такое приобретение обеспечивает доступ к новым рынкам, устраняет некоторых конкурентов или дает фирме возможность достичь большей экономии в масштабных продажах.

Из возможных восьми путей развития остались две стратегии диверсификации. Они наиболее трудны для успешного осуществления, так как требуют от управленческой команды уходить в область, далекую от сферы ее специфических знаний и навыков.

Когда диверсификация означает добавление такого производства, которое связано с основной деятельностью компании технологически, имеет схожий рынок и т.д., она называется концентрической или связанной диверсификацией.

Когда фирмы растут путем добавления такого вида деятельности, который не связан с основным их бизнесом, они проводят конгломеративную или несвязанную диверсификацию. Основной концепцией для организации, следующих этой стратегии, является общая прибыль всей организации. Такие фирмы стараются уравновесить циклические продажи одних товаров с другими; производства, дающие быстрый приток наличности, но мало возможностей для реализации, с производствами, имеющими множество возможностей, но приносящими небольшие прибыли.

Восемь основных путей развития, представленные в матрице «товар-рынок», подразделяют расширение производства. Однако по любой из множества причин (экономический склад, неэффективность производства, давление конкуренции) фирма может обнаружить, что ее прибыль постепенно уменьшается. Менеджеры, сталкивающиеся с подобной проблемой, выбирают одну из трех специальных стратегий: сокращение расходов, отказ и ликвидация.

Фирмы, пытающиеся укрепить свои позиции путем сокращения затрат (увольнение рабочих, уменьшение счетов расходов, сокращение расходов на рекламу) или уменьшения своих активов (продажа земли, зданий, машин и других вещей, не являющихся жизненно важными для фирмы), следуют стратегии сокращения расходов.

Стратегия отказа, по которой менеджеры продают весь свой бизнес или основную его часть, чаще всего используется, когда сокращение расходов не привело к ожидаемым результатам.

Функциональные стратегии – это руководства для каждодневного управления основными производственными функциями, которые включают в себя маркетинг, финансы, производство, бухгалтерский учет, работу с кадрами, исследования и разработки. Основным условием ее действия является ее соответствие и поддержка производственной стратегии.

По ходу того, как происходит движение от корпоративной к производственной, а затем к функциональной стратегии, временные рамки сужаются, а специфичность возрастает. На каждом из стратегических уровней дается руководство и устанавливаются параметры для следующего, более низкого уровня.

Три стратегических уровня близки трем типам целей: общие цели связаны с корпоративной стратегией, долгосрочные цели – с производственной стратегией, краткосрочные – с функциональной.

Исходя из всего вышесказанного, представлю несколько правил, использование которых поможет менеджерам сформулировать стратегию. Корпоративная стратегия необходима, чтобы принимать решения в компании, которая занимается несколькими видами деятельности или производит продукцию разных видов.

Схема эволюции товара на рынке (жизненный цикл) помогает менеджеру нацелить стратегию, а такие конструкции, как общие стратегии Портера и матрица «товар – рынок», предоставляют ряд альтернативных стратегий, из которых выбирается наиболее подходящая.

Функциональные стратегии завершают стратегический цикл и представляют собой развернутое руководство для кратковременных действий в каждом подразделении, помогающие внедрить производственную стратегию.

Процесс определения миссий и целей фирмы включает три основных процесса. Первый состоит в формировании миссии фирмы, который в концентрированном виде выражает предназначение фирмы, смысл ее

существования. Она отражает не только продуктивное назначение фирмы, но и выражает общественную, социальную необходимость ее деятельности. Миссия - это емкое, краткое и четкое определение направлений деятельности организации, которая характеризует положение фирмы в обществе и мотивирует ее сотрудников.

Далее осуществляется формирование долгосрочных целей. Цели обычно связывают с конкуренцией в долгосрочной перспективе и с созданием соответствующих конкурентных преимуществ. Завершающим этапом является формирование краткосрочных целей организации, которые должны вытекать, корреспондироваться с долгосрочными целями фирмы.

Выбор стратегии. Определение стратегических альтернатив является следующим этапом процесса стратегического управления, который занимает ключевое место. Здесь на основе оценки действия всех факторов внешней и внутренней среды определяется позиция предприятия на рынке, выявляются стратегические задачи, альтернативные способы их решения. Стратегическая задача - это проблема, связанная с предстоящим событием вне организации или внутри нее, которая может повлиять на способность организации достигать поставленные цели. Задачи имеют конкретное измерение и временную привязку.

Стратегический выбор должен быть основан на четкой концепции развития организации, а сама формулировка - однозначной и ясной, так как выбранная стратегия на длительное время ограничивает свободу действий руководства и оказывает глубокое влияние на все принимаемые им решения. Поэтому выбранная альтернатива тщательно исследуется и оценивается. При этом должны приниматься во внимание многочисленные факторы: риск, опыт прошлых стратегий, влияние владельцев акций, фактор времени и т.д.

На выбор стратегии оказывают влияние многочисленные и разнообразные факторы:

1. Вид бизнеса и особенности отрасли, в которой работает организация. В первую очередь, здесь принимается во внимание уровень конкуренции со стороны организаций, производящих одинаковую или заменяющую продукцию и поставляющих ее на одни и те же рынки.

2. Состояние внешнего окружения. Стабильно оно или подвержено частым изменениям? На сколько предсказуемы эти изменения?

3. Характер целей, которые ставит перед собой организация; ценности, которыми руководствуются при принятии решений высшие менеджеры или владельцы организации.

4. Уровень риска. Риск является реальным фактором жизнедеятельности организации. Слишком высокая степень риска может привести организацию к краху. Поэтому перед руководством всегда стоит вопрос, - какой уровень риска для организации является допустимым?

5. Внутренняя структура организации, ее сильные и слабые стороны.

Сильные функциональные зоны организации способствуют успешному использованию открывающихся новых возможностей. Слабые стороны

требуют постоянного внимания со стороны руководства при выборе стратегии, ее реализации, чтобы избежать потенциальных угроз и успешно конкурировать с другими организациями.

6. Опыт реализации прошлых стратегий. Этот фактор связан с «человеческим фактором», с психологией людей. Он может носить как позитивный, так и негативный характер. Опыт позволяет, с одной стороны, избежать повторения прошлых ошибок, а с другой - ограничивает выбор.

7. Фактор времени. Этот фактор при принятии управленческих решений играет важную роль. Он может способствовать успеху или неудаче организации. Даже самая прекрасная стратегия, новая технология или новый товар не приведет к успеху, если они будут заявлены на рынок не вовремя. А это может привести организацию к большим потерям или даже к банкротству.

Реализация стратегии. На данном этапе осуществляется реализация ранее принятых решений, всей стратегии. Стратегическое управление смещается в сторону практических мероприятий - распределения работ, ответственности за составление планов, графиков, способов выполнения работ. Организация меняет свой облик: вносятся изменения в сложившуюся систему ценностей, организационную структуру и др.

Существует несколько составляющих успешного выполнения стратегии:

- своевременное и качественное доведение цели, стратегии и планов до работников фирмы для достижения понимания и вовлечения в процесс выполнения стратегий;

- разработка системы стимулов реализации стратегии;

- деятельность руководства по организации выполнения стратегии, выделение необходимых ресурсов;

- проведение необходимых стратегических изменений в фирме, позволяющих ей адаптироваться к внешней среде. Проведение изменений в организации создает условия, необходимые для реализации выбранной стратегии. Без стратегических изменений даже самая обоснованная стратегия может оказаться неэффективной.

Контроль и оценка выполнения стратегии. Процедура контроля обеспечивает обратную связь с процессом реализации стратегии. Основными задачами контроля является: обеспечение стратегического контроля необходимой информацией; установление системы показателей, по которым осуществляется контроль; формирование механизма сравнения и оценки результатов, анализ причин отклонений; проведение соответствующей корректировки при отклонениях в процессе реализации стратегии.

Стратегическое управление осуществляется посредством разработки и принятия стратегических решений. К их числу следует отнести все решения, затрагивающие основные стороны деятельности предприятия, ориентированные на перспективу и принимаемые в условиях неопределенности. Стратегические решения имеют ряд отличительных особенностей: инновационный характер; направленность на перспективные

цели и возможности; сложность формирования при условии, что множество стратегических альтернатив не определено; субъективность оценки; необратимость и высокая степень риска.

Процесс формирования стратегии развития фирмы должен быть контролируемым, осознанным процессом мышления. Это означает, что разрабатываемая стратегия должна возникать не интуитивно и не в результате внезапного появления из «потока проблем», а быть продуктом тщательно контролируемого и осознанного процесса обдумывания и принятия решений. Руководство процессом формирования стратегии развития фирмы должен осуществлять топ-менеджер. Исполнительный директор должен быть своеобразным «архитектором» стратегии, а также определять, кто конкретно еще будет привлекаться к процессу стратегического планирования.

Любая стратегия развития фирмы уникальна и рассматривается в качестве результата созидательного проектирования. Последнее означает, что стратегия должна содержать в себе концептуальные, отличительные цели данной фирмы, особенности ее развития, а не формироваться по некоему шаблону.

Процесс формулирования стратегии должен завершаться лишь тогда, когда альтернативные стратегии имеют полное описание и осуществлен окончательный выбор лучшей из них.

Стратегия развития любой фирмы должна предусматривать разработку определенного механизма ее реализации. В соответствии с этим все элементы структуры предприятия в лице его руководства должны обладать определенными знаниями и ресурсами, а главное, желанием реализовать выбранную стратегию.

Главная цель стратегического управления - развитие потенциала и поддержание стратегической способности предприятия к выживанию и эффективному функционированию в условиях нестабильной внешней среды.

Таким образом, сущность стратегического управления состоит в формировании и реализации стратегии развития организации на основе непрерывного контроля и оценки происходящих изменений в ее деятельности с целью поддержания способности к выживанию и эффективному функционированию в условиях нестабильной внешней среды.

Список литературы:

1. Афанасьев М.П. Стратегия и практика фирмы. М.: Финстат, 2013г.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М.: «Финансы и статистика», 2016 г.
3. Бандурин А.В., Чуб Б.А. Стратегический менеджмент организации. Учебник. М.: Дело. 2015.



АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В данной статье рассматриваются инновационные процессы предприятия, в том числе внедрение инновационной техники и технологии, проанализированы методы адаптации организации, управления и маркетинга.

Ключевые слова: инновации, инновационный проект, инновационная деятельность, экономическая эффективность, стратегические факторы.

Качество технологического процесса реализуется в его способности создавать новшество. Оно оценивается как с позиций технико-технологических характеристик, так и экономических показателей. Широко применяемые технико-экономические и функционально-стоимостные методы позволяют установить зависимость между техническими и экономическими показателями процессов и найти алгоритм оптимального функционирования производственных систем.

Важным этапом является поиск взаимосвязей и взаимозависимостей между показателями технического уровня, качества применяемых новшеств с условиями их производства и эксплуатации и с экономической эффективностью. Дело в том, что в отдельности решить проблему качества и экономической эффективности инновации невозможно. Целесообразно применить обобщенную технико-экономическую модель, которая выявляет воздействие показателей технического уровня на обобщающие технико-экономические показатели: себестоимость, производительность, приведённые затраты и т.д. Для этого необходимо на самом начальном этапе проектирования новшества избрать альтернативный вариант:

1. оптимальные свойства новшества при максимальной экономической эффективности или
2. максимально совершенный уровень новшества при удовлетворительной экономической эффективности, т.е. необходимо выбрать между экономической эффективностью и качественным уровнем инноваций [1].

Полезный эффект новшества как в производстве, так и в эксплуатации не всегда можно оценивать с помощью стоимостных

оценок. Поэтому применяют два критерия: критерий минимума приведённых затрат и интегральный (обобщающий) показатель качества новшества. Если невозможно установить количественную функциональную зависимость между частными показателями качества и приведёнными затратами, то используют экспертные или статистические методы по определению средневзвешенного обобщенного показателя новшества, рассчитанного как средневзвешенное арифметическое либо как средневзвешенное геометрическое.

Следующим этапом может служить установление зависимости между значением приведённых затрат и обобщающим показателем технического уровня изделия или процесса. Инструментом такого подхода является корреляционное и регрессионное моделирование.

Предлагаемая методика использует как традиционные нормативные подходы, так и метод «затраты - эффективность». С изменением хозяйственной ситуации при переходе к рыночной экономике для предприятия произошла переориентация критериев технического и технологического уровня и экономической эффективности нововведений. В краткосрочном плане внедрение нововведений ухудшает экономические показатели, увеличивает издержки производства, требует дополнительных капиталовложений в развитие НИОКР. Помимо того, интенсивные инновационные процессы, в том числе внедрение инновационной техники и технологии, нарушают стабильность, увеличивают неопределенность и риск производственной деятельности. Более того, инновации не позволяют полностью использовать производственные ресурсы, снижают загрузку производственных мощностей, могут привести к неполному использованию персонала, к увольнениям.

Инновационная деятельность предприятия является системой последовательно проводимых производственных и коммерческих мероприятий, где качество инноваций всецело зависит от состояния и технико-организационного уровня производственной среды.

Именно рынок выступает решающим арбитром отбора инноваций. Он отвергает самые приоритетные новшества, если они не отвечают коммерческой выгоде и сохранению конкурентных позиций предприятия. Вот почему технологические новшества подразделяются на приоритетные, важные для экономической и технологической безопасности страны, и на коммерческие инновации, необходимые предприятию в условиях перехода к рынку. Критерии технического уровня и эффективности технологий должны быть адекватны и требованиям научно-технической государственной политики, и коммерческой целесообразности, и соответствующим источникам финансирования [2].

Так, для показателей рентабельности и финансовой устойчивости предприятия новая технология в более чем половине случаев является нежелательной. Более того, изменчивость технологии в отраслях,

характеризующихся длительным жизненным циклом, капиталоемких и фондоёмких производствах может нанести непоправимый ущерб при неправильном прогнозировании, внедрении и эксплуатации.

Переход на выпуск новых систем и новых поколений продукции возможен лишь на основе новых технологий. Специальные методы адаптации организации, управления и маркетинга в этом случае необходимы.

При внедрении принципиально новых технологических решений может возникнуть убыточность производственной деятельности не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде. Это объясняется несколькими причинами:

- использование новой технологии начато преждевременно, до того, как издержки приведены в соответствие с реальным уровнем цен;

- предприятие не имеет достаточного опыта во внедрении и эксплуатации новой технологии;

- НИОКР, лежащие в основе разработки новой технологии, не конкурентоспособны;

- Не проведен реальный анализ экономической конъюнктуры, фирменной структуры и сегментации рынка;

- Отсутствует потенциальный спрос;

- Неверно выбрана стратегия маркетинга;

- Не учтено поведение возможных конкурентов;

- Не выявлено влияние фирменных факторов (имиджа фирмы, ее товарного знака, ее отраслевой принадлежности и т.д.).

Последнее заслуживает дополнительного объяснения, так как в структурно слабых или старых отраслях появление новинки высокого качества, но не по соответствующей цене, может вызвать резкое падение спроса, в том числе и на модели предыдущего поколения. Для устранения неэффективности принимаемых технологических решений важно выявить взаимосвязь внедряемой технологии с конкурентоспособностью фирмы и ее поведением [3]. Такая взаимосвязь выявляет следующие стратегические технологические факторы:

- инвестиции в НИОКР (доля затрат на НИОКР в прибыли, доля затрат от объема продаж);

- позиции в конкуренции (лидерство в НИОКР, лидерство в продукции, лидерство в технологии);

- динамику новой продукции (длительность жизненного цикла, частота появления новой продукции, технологическая новизна продукции);

- динамику технологии (длительность жизненного цикла, частота появления новых технологий, число конкурирующих технологий);

- динамику конкурентоспособности (технологические различия в производстве продукции, технология как орудие конкуренции, интенсивность конкуренции).

Приведённые стратегические технологические факторы выявляют зависимость рыночной стратегии фирмы от характеристики НИОКР и применяемой технологии. Для успеха необходимы такие качества новой технологии, как адаптивность, гибкость, способность к «встраиваемости» в старое производство, возможности синергизма, четкая стратегия НИОКР и наличие патентов и лицензий на технологию, высококвалифицированный персонал, адекватные организационно-управленческие структуры. Все эти понятия свести к каким-либо единым показателям невозможно, поэтому в рыночной экономике арбитром и экспертом качества технологии выступает рынок, а критерием всего многообразия свойств может быть только экономическая эффективность.

При проектировании, разработке и внедрении инновационной техники и технологии в условиях традиционных подходов к субъекту хозяйствования процедура определения экономической эффективности этих мероприятий состоит из четырех этапов. Первый этап – это определение необходимых затрат для реализации инновационных мероприятий; второй – определение возможных источников финансирования; третий – оценка экономического эффекта от внедрения новой техники и технологии; четвертый – оценка сравнительной эффективности новшества путем сопоставления экономических показателей.

Экономическая эффективность характеризуется соотношением экономического эффекта, полученного в течение года, и затрат на внедрение данного проекта.

При сравнении различных вариантов новой техники и технологии сопоставляются общие и удельные капиталовложения, себестоимость единицы продукции и пр. Однако в случае нововведений более низкие затраты могут сопровождаться не только несоответствующими показателями технического уровня и качества новшества, но и более высокими удельными капиталовложениями. Простое сопоставление технико-экономических показателей не позволяет выявить наилучший вариант. В этом случае требуется определить общий показатель сравнительной эффективности вариантов на основе сопоставления данных экономии на приведенных затратах [4].

Оценка и отбор инновации могут базироваться на различных методиках и ориентироваться на различные критерии, выбор которых зависит от специфики инновационной деятельности, типа отрасли и ряда других факторов. Специфика инновационной деятельности предполагает использование как экономической оценки, так и многофакторных методов, а также учёт различных критериев, каждый из которых может оказаться решающим в процессе принятия решения относительно внедрения инновационного проекта. Кроме того, следует учитывать стратегию инновационного проекта (таблица 1).

Таблица 1 - Группы и показатели соответствия новшества инновационному проекту

Группы соответствия	Показатели
1	2
I.экономическому развитию региона, его экологическим особенностям, научно-технологическим направлениям инновационной структуры	1. Совместимость проекта с экономическим направлением развития региона 2. взаимодействие с национальной научно-технической политикой 3. воздействие на экологию региона 4. соответствие инновационной политике отрасли и её долгосрочным и краткосрочным целям 5. оценка фазы инновационного цикла продукции 6. количество рабочих мест
II.коммерческим целям	1.соответствие потребности рынка 2.оценка общей ёмкости рынка и доли рынка
	3. оценка периода выпуска продукции 4.цена продукта 5. стартовый капитал, его величина 6. вероятный объём продаж 7. взаимодействие с конкурентами 8. обеспечение каналами продвижения на рынок 9. вероятность коммерческого успеха
III.научно-техническому уровню	1.новизна 2. соотношение с мировым уровнем 3.патентная чистота 4.обеспеченностьнаучно техническими ресурсами 5.вероятность технической реализации
IV. производственным возможностям	1.прогрессивность производственного процесса 2.возможность обеспечения производственными мощностями 3. возможность обеспечения производственными площадями 4. возможность развития производства 5. наличие производственного персонала соответствующей специализации и квалификации

Если рассматриваемый инновационный проект удовлетворяет уровню показателей по группам соответствия, то следующим этапом является оценка его экономической эффективности [5].

Вообще, инновации очень сложно оценить, ещё более трудно решить будет ли внедрение инновации эффективным. Лаборатории, фирмы, корпорации индивидуально решают этот ключевой вопрос. Наградой правильному решению здесь являются полученный коммерческий успех, важный для бизнесмена, и удовлетворение исследователя, разобравшегося в финансовых, организационных и прочих сложностях, объективно препятствующих процессу внедрения открытия.

Список литературы:

1. Стратегия форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстана 2015 -2019гг.
2. Абдыгаппарова С.Б. «Инновационный потенциал Казахстана: механизмы активизации», Алматы: Экономика, 2012.
3. Ковалев Г.Д. «Основы инновационного менеджмента», Москва: Юнити, 2013.
4. Обзор индустриально-инновационной политики\\ NationalBusiness, №2, 11.2004
5. Ералиева. А. «Формирование инновационной политики компаний в рыночных условиях» \\ Евразийское сообщество, №4(44), 2014.



УДК 339

Умарханов Б.С. магистрант
специальности 6М051000-ГМУ
КазУЭФМТ, г. Астана

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Государственная кадровая политика выступает как составная часть государственной политики в области эффективного управления, как важнейший инструмент реализации программ, планов, концепций. Под государственной кадровой политикой понимается общенациональная стратегия формирования, развития, востребованности и рационального использования профессионального потенциала общества, кадров (персонала).

Ключевые слова: инновационное развитие, инновации, бизнес власти, некоммерческие организации,

Современные теории экономического роста признают, что в основе развития экономических систем лежит непрерывный процесс инноваций различного уровня и содержания. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Именно нарастающее использование новых знаний в ходе приобретающих все больший динамизм инновационных процессов является основой поступательного движения и прогресса в экономике стран, переходящих в постиндустриальную стадию развития. При этом принципиально важным становится то обстоятельство, что одинаково значимыми компонентами экономического роста являются получение новых знаний и информатизация, передача и использование их в промышленности, рост интеллектуальных производств в структуре экономики. Как отмечает в своих исследованиях известный казахстанский ученый М.Б.Кенжегузин, «инновационный вариант экономического развития должен осуществляться по следующей взаимосвязанной схеме: активизация научно-технической и инновационной деятельности – промышленное освоение экономически эффективной наукоемкой техники и технологии – укрепление позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках[1]. В этой связи обоснование вклада инноваций в устойчивое развитие экономических систем продолжает оставаться актуальной проблемой, требующим дальнейшего исследования и формализации.

Более точно сущность этапа перехода к новой экономике, основанной на знаниях, отражает категория “инновационное развитие”, которая достаточно широко освещается в отечественной и зарубежной литературе[2-14]. Вместе с тем, уточнение понятийного аппарата, определяющего сущность и механизмы инновационного развития, необходимы в силу различных и неоднозначных подходов к определению таких базовых понятий как «инновация», «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационный потенциал», «инновационная инфраструктура», «инновационная культура» и «инновационная система».

Появление понятия "инновация" в научной литературе как новшества, нашедшего применение в сфере технологии, производства и управления обычно связывается с работой И.Шумпетера «Теории экономического развития» (1912 г.). Под новшеством понималась новая, а также представленная в виде новой комбинации уже известных элементов научная, техническая и технологическая разработка (устройство, метод, услуга) или изобретение, имеющая новые потребительские свойства или сферы применения [3].

В настоящее время понятие «инновация» в широком смысле трактуется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Так, новшество как оформленный результат какого-либо исследования представляется в виде научно-технической разработки или изобретения. Они

в основном и создают тот задел, на базе которого начинается инновационная деятельность, как в конкретной экономике, так и в других областях человеческой деятельности. Материализация научно-технических разработок и изобретений в производственный процесс с целью получения прибыли и удовлетворения определенных запросов потребителей является инновацией.

Инновация как экономическая категория отражает наиболее общие свойства, признаки и связи, отношения производства и реализации нововведений. Инновациям присущи такие свойства как научно-техническая новизна продукции (услуги), удовлетворение рыночного спроса и потребностей общества, получение прибыли. Инновации развиваются во времени и имеют четко выраженные стадии. В этой концепции инновации рассматриваются как процесс. В другом случае инновации признаются как конечный результат научно-производственного цикла.

Например, Дж. Брайт отмечает, что «процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление, - это процесс научно-технических инноваций...Это процесс преобразования научного знания в физическую реальность, изменяющую общество» [3]. По мнению Б.Твисса «инновации– процесс, в котором изобретение или новая идея приобретает экономическое содержание, творческий характер инновационной деятельности»[4]. Б.Санто рассматривал «инновации как общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей или изобретений приводит к созданию лучших по свойствам изделий и технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, то ее появление на рынке сможет принести добавочный доход»[5].

Согласно данным исследованиям инновации – это процесс, направленный на получение знаний и их реализацию, как в материальном производстве, так и в других сферах общественной жизни. С другой стороны, инновации можно понимать как целенаправленное изменение социально-экономической системы, включающий процесс внедрение новых или усовершенствованных методов организации и управления человеческой деятельностью.

Потребность в процессных инновациях зарождается в большинстве случаев внутри самой организации, которая в роли потребителя часто сама осуществляет необходимые разработки для удовлетворения собственных потребностей в совершенствовании организации производства и повышении его технологического уровня. Процессные инновации, внедренные в одной организации, могут затем распространяться на коммерческой основе в других организациях.

Таким образом, инновации как процесс дают ответы на вопросы, связанные с приведением в действие средств, которые приводят к инновациям, в то время как инновации как результат отвечают на вопросы, связанные с достижением конечных целей инновационной деятельности. С этой точки зрения, автор считает, что под инновациями следует понимать

конечный результат инновационной деятельности, который охватывает процесс возникновения идеи, ее разработку, использование результатов в производстве, управление этим процессом, выход на рынок нового продукта и достижение коммерческого успеха.

Инновации могут относиться как к технике и технологии, так и к формам организации производства и управления. Существуют различные подходы к классификации инноваций. Все они тесно взаимосвязаны и являются качественными ступенями в развитии производительных сил и повышения эффективности производства. В таблице 1 сгруппированы основные виды инноваций в зависимости от признака, которые существенно могут повлиять на развитие промышленности. Приведенная классификация инноваций позволяет сделать вывод о том, что процессы нововведений многообразны и различны по своему характеру, следовательно, формы их организации, масштабы и способы воздействия на инновационную деятельность также отличаются многообразием. Особенность каждого вида инноваций и их взаимосвязь проявляется в функциях, которые отражают их роль и значение в социально-экономической системе. Инновации выполняют воспроизводственную, инвестиционную и стимулирующую функции [6].

Воспроизводственный подход к управлению инновационным развитием общества означает необходимость установления непосредственных и косвенных взаимосвязей между элементами инновационной системы, исследования пропорций, при которых создаются условия для осуществления непрерывного воспроизводства инновационного процесса.

Взаимосвязь и взаимозависимость инноваций различного рода представляет собой «спираль инноваций». Например, в реальной действительности изменение технологии производства (технологические инновации) обуславливает необходимость изменения методов принятия управленческих решений, организации производства, маркетинга (управленческие инновации), что приводит к необходимости изменения методов сбора, обработки и передачи информации (информационные инновации). Это, в свою очередь, меняет условия труда и быта (социальные инновации), что вызывает новые потребности, которые приводят к необходимости использования новых технологий и продуктов.

Инновации представляют собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Прибыль, полученная за счет реализации инновации, может использоваться по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на разработку и внедрение новых видов технологий и продуктов, что составляет содержание инвестиционной функции инновации.

Стимулирование инновационной деятельности предполагает создание такой предпринимательской среды, в которой возможен естественный процесс возникновения и распространения экономически эффективных инноваций. Степень выгодности может быть измерена размером чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

Таблица 1 – Классификация видов инноваций

Признак	Вид инновации
сфера деятельности	- производственные, включающие новые виды технологии, техники и материалов; - управленческие, включающие новые методы организации производства; - информационные, включающие новые способы сбора, обработки и передачи информации; - социальные, включающие создание новых рабочих мест и повышение квалификации работников, - экологические, включающие охрану окружающей среды и экологическую безопасность.
характер деятельности	- продуктовые инновации - процессные (технологические) инновации
уровень новизны	- продукция, изготовленная на основе высоких технологий, - продукция, изготовленная на основе продвинутых технологий, - продукция, изготовленная на основе технологий среднего уровня - продукция, изготовленная на основе технологий низкого уровня.
уровень использования	- базисные инновации, которые реализуют изобретения, позволяющие сформировать новое поколение техники; - улучшающие инновации, которые направлены на реализацию незначительных изобретений, которые позволяют поддерживать стабильность экономического развития; - псевдоинновации, которые проводят «косметическое» улучшение продукции.
масштаб применения	- единичные инновации; - массовые инновации.
Примечание: составлено автором	

Проблемы освоения инновационных технологий в промышленности являются ключевыми для большинства индустриально развитых стран мира. Интеллектуальный продукт исследований является первоосновой производственных инноваций. В настоящее время сформировался вид товара как результат интеллектуальной деятельности, развивается рынок технологий и лицензий. Система охраны промышленной собственности является обязательным атрибутом развитых государств. Отставание уровня технологии снижает эффективность освоения в производстве продуктовых инноваций, так как производство часто технологически не успевает реализовать все преимущества новых конструкторских решений. Такая ситуация привела к тому, что сегодня большинство отечественных

промышленных предприятий, имея низкий технологический уровень производства, не могут создать необходимые предпосылки для перехода на инновационный путь развития.

По мере усложнения экономических связей в обеспечении конкурентных преимуществ фирмы увеличивается роль таких факторов, которые связаны с ментальностью людей, их поведением и эффективностью взаимодействия, т.е. повышается значение социальных институтов и социального капитала. Одним из основных барьеров на пути обеспечения конкурентных преимуществ отечественных предприятий является образ мышления, ориентированный на использование природных ресурсов и дешевой рабочей силы. Трудность состоит в том, что изменения в сознании, образе мышления, системах обучения и подготовки кадров, системах взаимодействия, культурных нормах происходят гораздо медленнее, чем технические изменения, и представляют собой чрезвычайно инерционный и длительный процесс. Формирование конкурентного образа мышления и стимулирование инноваций входят в организационную культуру хозяйствующих субъектов. Только при высоком уровне накопления знаний и культуры, повышения профессионального уровня занятых в производстве товаров (услуг) возможен переход к инновационному типу развития экономики.

Кроме того, инновационное развитие связано с механизмами передачи информации и знаний. В этой связи появляется новое понимание инновации как диалогового процесса обмена информацией в сети связанных доверием участников локальной экономики, а не только как процесса претворения научно-технических нововведений, вызванных техническим прогрессом [7]. Экономический смысл доверительных отношений состоит в том, что они создают условия для экономии на трансакционных издержках, в частности, на издержках поиска информации, заключения контрактов, контроля исполнения, а также способствуют передаче неявных знаний.

Таким образом, инновацию как экономическую категорию необходимо рассматривать с трех позиций. Во-первых, инновация - это конечный результат инновационной деятельности, выраженный в практическом применении новейших достижений науки, техники и творчества с целью повышения эффективности производственного процесса. Во-вторых, инновация - это особый вид товара, который реализуется на рынке посредством внедрения новшеств в различные сферы деятельности.

Мировая экономическая наука и отечественная практика позволяют сделать вывод о том, что процессы нововведений многообразны и различны по своему характеру, следовательно, формы их организации, масштабы и способы воздействия на формирование инновационной модели развития промышленности также отличаются многообразием. Исходя из приоритета конкурентоспособности страны, Казахстану необходимо выбрать те институты и механизмы, которые способны эффективно сочетать

функционирование экономической системы с соблюдением интересов всех участников инновационного процесса.

Формирование инновационной модели развития промышленности возможно при взаимодействии таких экзогенных факторов как открытость системы, тип хозяйственной системы и место в международном разделении труда с эндогенными факторами, к которым относятся конкуренция, институты и инновационный потенциал факторы. При этом важная роль в активизации инновационной деятельности промышленных предприятий и развитии инновационного предпринимательства принадлежит таким условиям как свобода творчества и инновационная культура, от которых зависит формирование благоприятной инновационной среды.

Список использованных источников

1. Кенжегузин М. Проблемы усиления конкурентоспособности национальной экономики // Труды международной научно-практической конференции «Проблемы обеспечения конкурентоспособности экономики Казахстана».- Кокшетау.-2005.- Т.1.- С. 5.

2. Алшанов Р. Новый экономический курс. Цифры и факты. Инновационная экономика // Казахстанская правда.- 15.02.2008г.

3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Пер. с нем. В. Автономова.- М.- 1982.- 456 с.

4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. Сокр. пер. с англ. / Авт. предисл. и науч. ред. К.Ф. Пузыня. - М.-1989.- 271 с.

5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. Пер. с вен. / Общ.ред. Б.В. Сазонова. - М.- 1990.- 296 с.



УДК 339.9

Хамитжанова С.Н.

Специальность «Экономика»

Научный руководитель:

Гамарник Г.Н., д.э.н

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В данной статье рассматривается внешнеэкономическая деятельность Республики Казахстан, в частности, внешнеэкономический товарооборот Казахстана. Анализируя основные показатели внешней торговли Республики Казахстан, можно отметить, что развитие внешней торговли республики характеризовалось в основном тенденциями роста - повышение внутреннего

платежного спроса, рост иностранных инвестиций и реальных доходов населения продолжали оказывать влияние на увеличение внешнеторгового оборота, кроме того, на мировом рынке для важнейших товаров казахстанского сырьевого экспорта складывалась относительно благоприятная конъюнктура.

Казахстан является активным участником мировой торговли. На фоне вступления Казахстана в ВТО повысился интерес многих стран мира к торговым возможностям республики. Внешняя торговля страны за последние несколько лет бурного развития казахстанской экономики имела постоянную динамику роста. Внешнеэкономический комплекс оставался динамичным сектором национального хозяйства, стимулирующим рост казахстанской экономики и обеспечивающим решение важных социально-экономических задач.

Активная экспортная деятельность казахстанских компаний стимулировала промышленный рост, в первую очередь, в топливно-энергетической отрасли, черной и цветной металлургии. За счет импорта обеспечивалась значительная часть внутреннего спроса в инвестиционных и потребительских товарах.

В республике проведена существенная либерализация внешней торговли:

- отменено квотирование экспорта товаров;
- сокращен перечень лицензируемой продукции;
- отменены экспортные пошлины на многие виды товаров;
- образован ряд свободных экономических зон;
- введена система независимой предотгрузочной экспертизы импортных контрактов и многие другие [1].

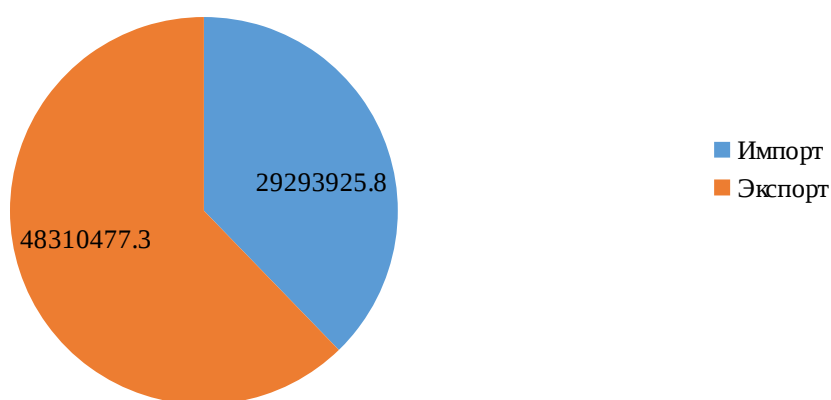
Произошел переход на международную товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности, была отменена регистрация экспортных контрактов, кроме государственных предприятий, и принят новый Таможенный кодекс.

Кроме того, заключены торгово-экономические соглашения с более чем 100 странами, с большинством из которых торговля осуществляется на основе режима наибольшего благоприятствования. Экспортно-импортные операции осуществляются с 185 странами мира. Со странами СНГ установлен режим свободной торговли, а с Россией, Беларусью и Украиной сформировано Единое экономическое пространство (ЕЭП) [2].

При этом сегодня Казахстан активно внедряется в интеграционные процессы, происходящие на территории Центральной Азии, такие как ЦАС и ШОС. В данном контексте является очевидным, что только внутри региональная интеграция может обеспечить достаточный уровень региональной безопасности, а, следовательно, и эффективное вхождение в мировые торговые отношения, транснациональную целостность и

Анализ данных Комитета по статистике Республики Казахстан показывает, что внешнеэкономический товарооборот Казахстана за 2017 год составил 77 604 403,1 тыс. долл. США, в том числе:
Импорт – 29 293 925,8 (38%),
Экспорт – 48 310 477,3 (62%) [4].

Импорт и экспорт Казахстана



Категория	Импорт (млн руб.)	Экспорт (млн руб.)
Минеральные продукты	~1,800,000	~3,200,000
Транспортные средства	~1,200,000	~2,500,000
Текстиль	~1,000,000	~1,500,000
Металлы	~800,000	~1,000,000
Готовые текстильные изделия	~600,000	~800,000
Готовые изделия из кожи	~400,000	~600,000
Готовые изделия из меха	~300,000	~400,000
Готовые изделия из дерева	~200,000	~300,000
Готовые изделия из стекла	~100,000	~200,000
Готовые изделия из керамики	~50,000	~100,000
Готовые изделия из пластика	~20,000	~50,000
Готовые изделия из металла	~10,000	~20,000
Готовые изделия из резины	~5,000	~10,000
Готовые изделия из текстиля	~2,000	~5,000
Готовые изделия из кожи	~1,000	~2,000
Готовые изделия из меха	~500	~1,000
Готовые изделия из дерева	~200	~500
Готовые изделия из стекла	~100	~200
Готовые изделия из керамики	~50	~100
Готовые изделия из пластика	~20	~50
Готовые изделия из металла	~10	~20
Готовые изделия из резины	~5	~10
Готовые изделия из текстиля	~2	~5
Готовые изделия из кожи	~1	~2
Готовые изделия из меха	~0.5	~1
Готовые изделия из дерева	~0.2	~0.5
Готовые изделия из стекла	~0.1	~0.2
Готовые изделия из керамики	~0.05	~0.1
Готовые изделия из пластика	~0.02	~0.05
Готовые изделия из металла	~0.01	~0.02
Готовые изделия из резины	~0.005	~0.01
Готовые изделия из текстиля	~0.002	~0.005
Готовые изделия из кожи	~0.001	~0.002
Готовые изделия из меха	~0.0005	~0.001
Готовые изделия из дерева	~0.0002	~0.0005
Готовые изделия из стекла	~0.0001	~0.0002
Готовые изделия из керамики	~0.00005	~0.0001
Готовые изделия из пластика	~0.00002	~0.00005
Готовые изделия из металла	~0.00001	~0.00002
Готовые изделия из резины	~0.000005	~0.00001
Готовые изделия из текстиля	~0.000002	~0.000005
Готовые изделия из кожи	~0.000001	~0.000002
Готовые изделия из меха	~0.0000005	~0.000001
Готовые изделия из дерева	~0.0000002	~0.0000005
Готовые изделия из стекла	~0.0000001	~0.0000002
Готовые изделия из керамики	~0.00000005	~0.0000001
Готовые изделия из пластика	~0.00000002	~0.00000005
Готовые изделия из металла	~0.00000001	~0.00000002
Готовые изделия из резины	~0.000000005	~0.00000001
Готовые изделия из текстиля	~0.000000002	~0.000000005
Готовые изделия из кожи	~0.000000001	~0.000000002
Готовые изделия из меха	~0.0000000005	~0.000000001
Готовые изделия из дерева	~0.0000000002	~0.0000000005
Готовые изделия из стекла	~0.0000000001	~0.0000000002
Готовые изделия из керамики	~0.00000000005	~0.0000000001
Готовые изделия из пластика	~0.00000000002	~0.00000000005
Готовые изделия из металла	~0.00000000001	~0.00000000002
Готовые изделия из резины	~0.000000000005	~0.00000000001
Готовые изделия из текстиля	~0.000000000002	~0.000000000005
Готовые изделия из кожи	~0.000000000001	~0.000000000002
Готовые изделия из меха	~0.0000000000005	~0.000000000001
Готовые изделия из дерева	~0.0000000000002	~0.0000000000005
Готовые изделия из стекла	~0.0000000000001	~0.0000000000002
Готовые изделия из керамики	~0.00000000000005	~0.0000000000001
Готовые изделия из пластика	~0.00000000000002	~0.00000000000005
Готовые изделия из металла	~0.00000000000001	~0.00000000000002
Готовые изделия из резины	~0.000000000000005	~0.00000000000001
Готовые изделия из текстиля	~0.000000000000002	~0.000000000000005
Готовые изделия из кожи	~0.000000000000001	~0.000000000000002
Готовые изделия из меха	~0.0000000000000005	~0.000000000000001
Готовые изделия из дерева	~0.0000000000000002	~0.0000000000000005
Готовые изделия из стекла	~0.0000000000000001	~0.0000000000000002
Готовые изделия из керамики	~0.00000000000000005	~0.0000000000000001
Готовые изделия из пластика	~0.00000000000000002	~0.00000000000000005
Готовые изделия из металла	~0.00000000000000001	~0.00000000000000002
Готовые изделия из резины	~0.000000000000000005	~0.00000000000000001
Готовые изделия из текстиля	~0.000000000000000002	

Наибольшим спросом в 2017 г. с долей 35,9% от общего количества импортируемых товаров пользовалась товарная группа "Минеральные продукты". Группа "Машины, оборудование, механизмы, приборы и аппараты" с показателем 16,9% занимает второе место списка наиболее импортируемых товаров в Казахстан. На третьем месте "Первичные продукты, продукты в форме гранул или порошка" (16,5%).

Четвертую позицию среди импортируемых товаров занимает продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности, их доля составляет 11,2% от общего объема импорта. Главным экспортируемым товаром Республики Казахстан является товарная группа "Минеральные продукты", что характеризует сырьевую направленность экономики Казахстана. На ее долю приходится 45,8% от общего объема экспорта Казахстана в 2017 г. Экспорт в этой товарной группе почти целиком представлен сырьем топливно-энергетического комплекса. Подобная структура экспорта и высокая доля нефтяных доходов в бюджете отражает не только нефтяную специализацию экономики Казахстана, но специфику повышенного спроса на данный вид товара на мировом рынке. На втором месте с долей в 33,8% в структуре экспорта Казахстана – первичные продукты, продукты в форме гранул или порошка. Продукты растительного происхождения занимают 9,9% всех экспортируемых товаров. В сумме на эти три товарные группы приходится 89,5% от всего экспорта Казахстана. Таким образом, доля сырьевого экспорта Казахстана в феврале 2016 года составила 89,5%.

Анализируя основные показатели внешней торговли Республики Казахстан, можно отметить, что развитие внешней торговли республики характеризовалось в основном тенденциями роста - повышение внутреннего платежного спроса, рост иностранных инвестиций и реальных доходов населения продолжали оказывать влияние на увеличение внешнеторгового оборота, кроме того, на мировом рынке для важнейших товаров казахстанского сырьевого экспорта складывалась относительно благоприятная конъюнктура. Росту товарооборота способствовала последовательная, предсказуемая и транспарантная государственная политика регулирования внешней торговли, в целом соответствующая современной международной практике. Опережающие темпы роста экспорта обусловили увеличение положительного сальдо торгового баланса.

Заметно диверсифицировалась география внешней торговли, которая в первые годы независимости в значительной степени была ориентирована на страны СНГ. Казахстан в настоящее время торгует с 185 странами мира, в том числе экспортирует свои товары в среднем в 118 стран, а импортирует товары из 164 стран мира. В последние годы в географической структуре товарооборота Казахстана на первое место выходят страны ЕС, Россия, Китай [5].

При этом страны СНГ являются основными поставщиками минеральных продуктов, химической и металлургической продукции. Из других стран

мира закупается в основном продукция машиностроения, фармацевтические товары и одежда. Из общего объема импортируемых продовольственных товаров 46% приходится на страны СНГ и 54% - на другие страны мира [6].

Увеличение в импорте доли машин, оборудования, транспортных средств и приборов способствовало модернизации и развитию национальной индустрии. С дальнейшей реализацией Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана прогнозируется еще более высокий рост импорта передовых технологий зарубежных стран для диверсификации экономики и внедрения современных высокотехнологичных производств, которые призваны обеспечить выпуск товаров на уровне мировых стандартов. Основной упор будет сделан на создание и развитие производств с законченным технологическим циклом, базирующихся преимущественно на собственном природном и сырьевом потенциале, применяющих передовую современную технологию, выпускающих продукцию, конкурентоспособную не только на внутреннем, но и на внешних рынках.

Список литературы:

1. Казахстан в системе мировых экономических процессов, 2015. Алматы: под редакцией Президента Казахстана.
2. Ауанасова К.М. Евразийская интеграция в современных условиях//Вестник ун-та "Кайнар". - 2014. - №1/2. - С.37(С.36-40)
3. Киреев А. Международная экономика. - М.: Международные отношения, 2015
4. <https://kazdata.kz/> - Маркетинговый справочник.
5. Файзуллаев Д.А. Тенденции и перспективы формирования евразийского экономического сообщества: Дисс. доктора экономических наук. - М., 2013. - С.26(365с.)
6. Усова Т. М. Экономический прогноз эффективности ТС в рамках ЕврАзЭС //Вестник Московского Государственного Университета. - Сер. Экономическая. - 2014. - №4. - С. 18 (С. 17-26)



УДК 330.15

Хасанова К.

Специальность «Экономика»
Турдалы Н.О., к.э.н., доцент
КазУЭФМТ, г.Астана

**ПРИОРИТЕТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЕДИНОЙ ЭКОЛОГО -
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

Аннотация

В настоящее время одним из важнейших показателей, является качество жизнеобеспечения людей как одного из приоритетных аспектов устойчивого государственного развития, которое предполагает поиск путей гармонизации взаимоотношений между общественно - экономическими и природными процессами. На современном этапе Казахстан делает активные шаги на пути к устойчивому развитию и преодолению его барьеров.

Ежегодно на территории Республики Казахстан идёт интенсивный рост производительных сил и с развитием промышленного производства, ростом транснационального взаимодействия, вопросы экологии выходят за свои привычные рамки и становятся в один ряд с важнейшими вопросами политики и экономики. Они являются приоритетными для каждого гражданина любого из государств мира, поскольку затрагивают базовые человеческие потребности, такие как: получение пищи, крова, безопасности, образования и многое другое.

Тенденция такого роста, обусловлена увеличением совокупного спроса на потребление производимых товаров и оказываемых услуг, которые в совокупности представляют так называемое – благо.

В экономическо – социальном отношении под благом подразумевается все то, что имея ценность, может иметь и рыночную цену, неся при этом пользу социуму. Основная функция блага в экономической системе, заключается в удовлетворении человеческих потребностей.

Потребность - это некая способность живой системы к избирательному контакту с объектами и субъектами окружающей его среды, включая не только биотические факторы, но и абиотические. Цель ее, заключается в сохранение гомеостаза. В качестве гомеостаза выступает всецелый организм человека, который регулируется не только на физическом уровне, но и на психо – эмоциональных уровнях. Для того, чтобы поддерживать полноценность любой системы, необходимо регулировать баланс устойчивого развития.

На сегодняшний день, устойчивое развитие содержит в себе непрерывный процесс экономических и социальных изменений. Базовой основой которого, является разумное, а далее «правильное» или же «справедливое» использование природных ресурсов, направление инвестиций, а также ориентация научно – технического развития на согласованность друг с другом с целью укрепления нынешнего и будущего потенциала, удовлетворяя тем самым человеческие потребности.

В основе данной концепции акцент делается на обеспечение качества жизни людей, в которой, человек выступает в качестве субъекта – потребителя, а объектом его интересов, выступают ресурсы. [1]

Традиционно концепцию, представляют тремя сферами:

- социальная;

- экологическая;
- экономическая.

Взаимосвязанные между собой сферы, создают некую систему, находясь в непрерывных взаимоотношениях, друг с другом образуют целостность, в качестве которой, выступает устойчивое развитие.



Рисунок 1 – Модель Концепции устойчивого развития

Социальная сфера. Осознание проблем в обществах, стало толчком к образованию данной концепции, которая ориентирована на сохранение социальных и культурных систем, в том числе устранения конфликтов между людьми. Нужно понимать, что человек – это движущая сила и порой даже разрушительная. Человек всегда выступал в качестве потребителя, желания которого порой безграничны, и по мере их достижения, желаемого будет хотеться всегда больше. Из выше сказанного, выступает вопрос, на сколько ресурсы равноправно поделены между людьми? Ведь большая часть конфликтов из - за несправедливые распределения благ и взаимоотношения в обществе.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) заявляет, что разрыв между богатыми и бедными в мире продолжает расширяться. Такая быстро растущая тенденция неравенства может послужить препятствием для экономического роста. Основная теория, объясняющая почему ОЭСР считает неравенство тормозом экономического

роста, заключается в том, что бедные слои меньше вкладывают в собственное образование и саморазвитие.

Для того, чтобы устранить дестабилизацию в обществе, требуется:

1) уравнивать все социальные слои между собой, независимо от их статуса и положения в обществе.

2) выработать единую систему, в которой люди будут функционировать в качестве рабочей силы для поддержания стабильного экономического роста. Таким образом каждый гражданин государства должен быть обучен и трудоустроен. Государство должно обеспечить полную занятость граждан, тем самым постепенно искоренить преступность и безграмотность населения.

Экологическая сфера. Экология, как наука, довольно молодая дисциплина и плоды своего учения, начала давать нет так давно.

С экологической точки зрения, устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических и физических систем, ведь от этого зависит стабильность всей биосферы.

Республика Казахстан, обладает богатой сырьевой базой. Экономический рост до настоящего времени происходит в основном за счет роста цен на сырье на мировых рынках и использования значительного объема природных ресурсов. В свою очередь, экономический рост несет в себе противоположенный характер, так как именно он, предполагает экологический кризис, который с течением времени и обстоятельств может оказать отрицательное воздействие по отношению к будущему поколению, что в свою очередь уже является противоречием для концепции устойчивого развития.[2] В последнее время все больше людей стало остро осознавать катастрофичность дальнейшего потребительского отношения к природе и необходимость нахождения новых возможностей для комплексного решения экологических проблем. Однако если в европейских странах, США уровень экологической культуры рядового гражданина достаточно высок, то в развивающихся странах, в том числе и Республике Казахстан, оставляет желать лучшего.

В основе экологической составляющей устойчивого развития, приемлема концепция В.И Вернадского о переходе в новую сферу существования всего человечества и этой сферой является – ноосфера.

Принцип ноосферы заключается в гармоничном взаимодействии общества и природы, в границах которой человеческая деятельность становится определяющим фактором развития. Ноосфера рассматривается как результат совместной эволюции природы и общества, но для того что бы этого достичь необходимо поменять ценности людей. Если в качестве биосферы выступает – живая оболочка земли, то ноосфера - это некое перевоплощение Земли в сферу разума, где господствующим, является интеллект человека.

Согласно учениям В.И Вернадского, для перехода в ноосферу необходимо достичь 12 условий в будущем:

Таблица – 1 Условия преобразования биосферы в ноосферу

N/ n	Наименование условий преобразования биосферы в ноосферу
1	Заселение человеком всей планеты
2	Преобразование средств связи
3	Усиление политических связей между государствами
4	Преобладание геологической роли человека над другими геологическими процессами
5	Выход в космос при условии расширения границ биосферы
6	Открытие альтернативных видов энергии
7	Равенство людей, независимо от их расы или социального положения в обществе
8	Увеличение роли народных масс в решении вопросов и внутренней политики
9	Свобода научной мысли, независимо от религиозных течений
10	Подъем благосостояния трудящихся
11	Разумное преобразование первичной природы Земли
12	Искоренение войн из жизни людей

По мнению ученых переход биосферы в ноосферу, осуществляется частично так как часть из выше указанных 12 пунктов достигнуты, но нужно понимать, что перед людьми стоит большая и долгая работа по проблеме воспитания человеческого духа и правильного жизнеустройства, ибо лишь при этих условиях можно говорить о переходе биосферы в новое состояние разума и неогенезиса.

Экономическая сфера. Достижение устойчивого развития, является приоритетной задачей перед всеми странами мира. Главной целью которого, служит обеспечение экономического подъема и вместе с тем поддержания его стабильного роста при одновременной защите ресурсно – сырьевой базы окружающей среды с учетом интересов будущих поколений. Одним из ведущих приоритетов экономической политики является повышение благосостояния. [3]

Большинство авторов занимаются вопросами экономической устойчивости, делая акцент в первую очередь на саму политику ведения государством.

Целью государственной экономической политики, является достижение внутренней и внешней устойчивости системы, которое может быть достигнуто при соответствии следующих показателей индикаторов устойчивости. [4]

Таблица – 2 Индикаторы устойчивости

N/n	Индикаторы устойчивого развития в экономике
1	Уровень безработицы
2	Миграция населения
3	Демография
4	ВВП на душу населения
5	Показатели развития промышленности
6	Показатели развития сельского хозяйства
7	Экологическое состояние окружающей среды
8	Показатель здоровья населения

За последнее десятилетие в Республика Казахстан были осуществлены масштабные экономические преобразования и структурная пристройка. Приняты основополагающие стратегические документы, определяющее развитие страны, базирующиеся на устойчивом развитии.

В 1997 году в Казахстане была разработана долгосрочная стратегия развития страны до 2030 года, в котором одним из главных условий является:

- 1) Улучшения условий граждан;
- 2) Повышение уровня жизни населения;
- 3) Стабилизация качества состояние объектов окружающей среды;
- 4) Сохранение природных ресурсов.

На национальном уровне в соответствии со стратегией индустриально – инновационного развития, концепции экологической безопасности РК, стратегии гендерного равенства в РК, созданы совет по устойчивому развитию Республики, фонд устойчивого развития Казына и Евразийский банк развития. [5]

Сама идея устойчивого развития предполагает достижение сбалансированности социально - экономического развития, в котором важнейшим фактором выступает обеспечение устойчивости страны при укреплении системности отечественной экономики.

Список литературы:

1. Епифанцева Е.И. Системный анализ концепции устойчивого развития промышленного предприятия 2003. № 4.
2. Кузнецов О.Ю. Система «Природа — Общество — Человек». Философия развития через взаимодействие.
3. М.: РАЕН, 2010г. Р. Алшанов «Казахстанская правда» Экономика Казахстана за 20 лет: устойчивое развитие в условиях глобализации, 12.12.2011 г.
4. Дугалова Г.Н., Абенова Д.Т Устойчивое развитие экономики региона: сущность, показатели и факторы// КазЭу хабаршысы. – 2005 - № 5 – С.238-243.

5. Назарбаев НА. "Казахстан-2030"Пролцветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Послание Президента страны народу Казахстана //Казахстанская правда, -11.10.97.



ЭОЖ 330.11

Шаймерден А.Қ.

Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
ғылыми жетекші:
Галиева А.Х.
э.ғ.д., доцент
ҚазЭҚХСУ, Астана

ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Аңдатпа

Мақалада шағын кәсіпкерліктің теориялық негіздері қарастырылған. Кәсіпкерліктің пайда болу тарихы мен қалыптасуының шарттары көрсетілген.

Кіріспе сөздер: шағын кәсіпкерлік, кәсіпкер, новаторлық, жаңашылдық іс, азаматтар, оралмандар және заңды тұлғалар, кәсіпкерлік субъектілері.

Кәсіпкерлік – адам қызметінің ерекше саласы және ол еңбектің басқа түрлерінен оқшауланып тұрады. Буржуазиялық саяси экономикада «кәсіпкерлік» түсінігі XVIII ғасырда пайда болды. Кәсіпкерлік – инициативалы шаруашылық қызмет тәуекелмен жасалатын жеке меншік, қарыздық және басқа да құралдар мен мүліктер негізіне пайдалану қызметтері.

Нарық қатынастарының пайда болуы мен дамуы көптеген жағдайларды қажетсінеді, әсіресе қызмет істеу ортасы өте маңызды рөл атқарады. Рынокты экономиканың қызмет ету ортасы белгілі бір факторлардың болуын кездейді. Негізгілері: икемді рынок жүйелерін құру, бәсекелестік пен кәсіпкерлік қызметті дамыту. Кәсіпкерлік нышандары рыноктық қатынастар кезінде ғана емес, қоғам дамуының барлық кезеңдерінде пайда болатын өзіне тән ерекшеліктері бар құбылыс.

Кәсіпкерлік бұл ерекше экономикалық құбылыс болып табылады. Кәсіпкерлік қызметке талдау жасау оның жалпы экономикалық құрылымы сияқты ұзақ тарихы мен терең тамыры барын көрсетеді. Орта ғасырларда «кәсіпкерлік» деген термин, одан да бұрын «антрепренер» француз тілінен аударғанда «делдалдық» дегенді білдіреді. Кәсіпкерлік батыстың экономикалық теориясында кең түрде XVIII ғасырдан бастап қарала бастады.

Оны атақты ғалымдар Р.Кантилонаның, А.Тюргоның, Ф.Кэнениң, А.Смиттің, Ж.Сэйдің есімдерімен байланыстырады.

«Кәсіпкер» терминінің атасы белгілі ағылшын экономисі Ричард Кантилон. Ол «кәсіпкер» деп рынок жағдайында әрекет жасаған адамды айтқан[1].

Кәсіпкерліктің даму тарихына тоқталатын болсақ, алғашқы қауымдық қоғамда қатынастар іскерлік негіздегі бартерлік мәмілелер (тауар — тауар) формасында болған. Осы мәмілелердің табиғи іскерлігі аталған қауымдастықтардың ыдырап, құл иеленушілік қоғамның пайда болуына алып келді. Құл иеленушілік және феодалдық қоғамдағы кәсіпкерлік құрылуының мақсаты — жаулап алу нәтижесінде экономикалық мазмұнға ие болған нышандар. Алайда, кәсіпкерліктің пайда болуының басты себебі — сауданың пайда болуы және өркендеуі. Орта ғасырда көпестер, саудагерлер, қолөнершілер және миссионерлер алғашқы кәсіпкерлер болған. Осылайша, халықаралық сауданың дамуы өткізу нарықтарында қиыншылық тудыруымен байланысты көпестердің бірігуіне, сөйтіп алғашқы акционерлік қоғамдардың құрылуына — Ост-Индиямен, Гудзон шығанағымен сауда жасаған ағылшын және голландия компанияларының пайда болуына алып келді. Бұдан кейін акционерлік капитал өнеркәсіпте, банк саласында арқырап жалғасын тапты.

Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік кодексінде кәсіпкерлікке келесідей анықтама береді: «Азаматтардың, оралмандардың және заңды тұлғалардың мүлікті пайдалану, тауарларды өндіру, сату, жұмыстарды орындау, қызметтер көрсету арқылы таза кіріс алуға бағытталған, жеке меншік құқығына (жеке кәсіпкерлікке) не шаруашылық жүргізу немесе мемлекеттік кәсіпорынды жедел басқару құқығына (мемлекеттік кәсіпкерлікке) негізделген дербес, бастамашыл қызметі кәсіпкерлік болып табылады. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкер атынан, оның тәуекел етуімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады. [2]

Қазақстандағы кәсіпкерлік пен коммерцияқ жағдайына келсек, мұнда бұл салалар тарихи ерте заманда пайда болған. Ежелгі түрік дәуірінде Жетісу қаласы тек аялдау орны ғана емес, сонымен қатар, мұнда сауда және қолөнер орталықтары болған. XIII ғасыр мен XV ғасырдың алғашқы ширегінде Оңтүстік Қазақстан территориясы арқылы сауда қызметінің дамуында маңызды рөл атқарған Батыс-Шығыс халықаралық сауда жолы өткен. XVIII ғасырда қазақтар Орта Азия, Ресей, Қытай, Иран патшалықтарында — мал, жылқы, тері, жүн және аң аулау бұйымдарымен сауда жасаған. Қазақ жерлері арқылы Орта Азиядан Ресейге керуендер жөнелтілген. Орынбор, Тобыл, Семей арқылы сауда жасау өте маңызды болған. XIX ғасырдың алғашқы жартысында тұз табумен айналысу, тау-кен ісі дами бастады. Сонымен қатар, мыс, қалайы, күміс, тас көмір қазу басталып, балқыту және тері илеу зауыттары ашыла бастады.

XIX ғасырдың екінші жартысында натуралды шаруашылықтың бөлінуі Қазақстанның Ресей, Орта Азия, Қытаймен сауда қатынастарының

жалғасуымен ұласты. XX ғасырдың басындағы Қазақстандағы өнеркәсіптің дамуына ресейлік және шетелдік капиталдың келуі де үлкен пайдасын тигізді. Өте кең дамығаны — банк капиталы болды. Сауданың стационарлық және жәрменкелік түрлері өте жақсы дамыды. Жәрменкелік сауда бүкіл ресейлік сипат ала бастады. Осы кезеңде шет ел капиталының әсері өте маңызды болды. Ақпан және Казан төңкерістерінің әсері рыноктық экономикалық байланыстардың әлсіреп жойылуына әкеліп соқты [3].

Кәсіпкерлік қызмет жаңа экономикалық саясат кезіне біршама дамыды. Алайда рыноктық қатынастардың қысқартылуы кәсіпкерлік қызметтің өтімділігіне де кері әсер етті. Жоспарлы экономикада да коммерция өте кең тараған құбылыс деген пікір бар. Оның өзіне тән ерекше формалары Қазақстанда «кәсіпкерлік» заңды негізде тек 90-шы жылдары ғана енгізілген. Шағын кәсіпкерлікті талдау жасау экономиканың жеке секторындағы субъектілер саны жылдан-жылға көбейіп келе жатқандығын және адамдардың жұмыспен қамтылғанын байқауға болады.

Қазіргі кезеңде Қазақстанда экономикасына шағын бизнестің қосар үлесі айтарлықтай. Бірақ кәсіпкерліктің одан ары дамуына кедергілер туындататын жағдайлар да бар [4].

Кәсіпкерліктің мәні мен рөліне тоқталатын болсақ, нарықтық экономика — еркін кәсіпкерлік экономика. Білікті кәсіпкер болу үшін осы жұмыстың негізін, атап айтқанда оның пайда болу тарихын, қалыптасуын, мәні мен мазмұнын, таным түсініктерін және т.б. жете меңгерген дұрыс.

Кәсіпкерлік ұғымына анықтама беруші келесі ағым — кәсіпкерлікке тәуекелділікпен қатар, одан алынатын пайда мен туындайтын жауапкершілікті жатқызады.

Әлеуметтік-экономикалық құбылыс ретінде кәсіпкерлік көптеген қоғамдық қатынастарды қамтиды. Мұның айталық, заң-құқықтық, психологиялық, тарихи жақтары бар. Бірақ кәсіпкерлік қызметтің тағдыры адам қызметінің экономикалық жағдайларына байланысты. Кәсіпкерлік қатынастарды талдаудың алғашқы қадамы олардың объектілері мен субъектілерін анықтау. Кәсіпкерліктің субъектісіне кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын азаматтар, оралмандар және мемлекеттік емес коммерциялық заңды тұлғалар (жеке кәсіпкерлік субъектілері), мемлекеттік кәсіпорындар (мемлекеттік кәсіпкерлік субъектілері) кәсіпкерлік субъектілері болып табылады [2].

Кәсіпкерлік объектісі — адамның белгілі қызметі. Кәсіпкердің соңғы нәтижесі — өндірілген өнім мен көрсетілген қызмет. Бірақ, ең бастысы әр кәсіпкер осылардың ішіндегі өзіне ең пайдалысын және тиімдісін іске асырады. Міне сондықтан да рыноктық экономикада кәсіпкерлердің басты мақсаты өз пайдасын барынша максималдау және өндіріс шығындарын барынша минималдау болып табылады. Ал кәсіпкердің табысы көбіне оның өз ісін қалай ұйымдастырғанына байланысты. Яғни, кәсіпкер өз ісін бастағанда және оны жалғастырғанда үлкен тәуекелге барады. Ал

тәуекелділік кәсіпкерлік қызметпен бірге өмір сүріп отыратын заңды құбылыс.

Сонымен кәсіпкерлік – рыноктағы бәсекеге төтеп беру үшін жаңа мүмкіндіктерді іздеу, жаңа технологияны пайдалану, капиталды жұмсаудың тың салаларын іздеу, ескі ойлау шеңберінен шығу болып табылады [5].

Демек, нақты өмірде кәсіпкерліктің объектісі – новаторлық, жаңашылдық, ерекше мағынадағы новаторлық өндіріс, айырбас және бөлудің түрлі факторларын комбинациялау. Кәсіпкерлік әр кезде де белгілі бағытта ұйымдастырылады, нақты формалары бар. Кәсіпкерліктің шаруашылық жүргізу тәсілі ретінде бірнеше жалпы белгілері бар. Оның ішінде негізгісі – шаруашылық субъектілерінің еркіндігі мен тәуелсіздігі. Кәсіпкерлердің еркін қызмет етуі рынок механизмінің әрекетін қамтамасыз ететін тәртіп қалыптастырады. Кәсіпкердің тәуелсіздігі оған экономикалық ресурстарды алуға, осы ресурстардан өз қалауынша қызмет пен тауар өндіру процесін ұйымдастыру және оларды рынокта кәсіпкерді қанағаттандыратындай өткізу болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Сейдахметов А. С., Елшібекова Қ.Ж.; «Предпринимательство»: Учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2010. – 304 с.
2. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік кодексі 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ.
3. Елшібаев Р.Қ. Кәсіпкерлік. Оқу құралы. Алматы: Экономика, 2014 ж.
4. Предпринимательство.: учебник./В.Я. Горфинкель, В.Б. Поляк, В.А. Швандар, М:ЮНИТИ-ДАНА, 2012г
5. Токсанова А.Н. «Предпринимательство - Кәсіпкерлік»: оқу құралы. – Астана, 2014. – 269 бет.



УДК 332.7

Шахманова А.А.

Специальность «Экономика»

Научный руководитель:

Кожабоева С.А. к.э.н., старший преподаватель

КазУЭФМТ, г.Астана

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И МЕХАНИЗМ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация

Актуальность темы подтверждена тем, что рынок недвижимости является огромной и развивающейся структурой, играя важную роль в

экономическом и социальном развитии как отдельного человека, так и всего государства. В данной статье приводятся определения понятия «рынок недвижимости». Описаны структура, объекты рынка жилой недвижимости, задачи его изучения.

Ключевые слова: рынок недвижимости, классификации объектов недвижимости, функции, первичный и вторичный рынок.

Рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, уровню риска, эффективности инвестиций в недвижимость и т. д. Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике.

Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг и т. д. для своего существования должны иметь или арендовать соответствующие помещения, необходимые для их деятельности.

По утверждению ряда зарубежных экономистов, рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования. С учетом отечественного опыта по реализации недвижимости можно считать, что рынок недвижимости – это совокупность сделок, совершенных с недвижимостью, информационного их обеспечения, операций по управлению и финансированию работ в области недвижимости. Покупка-продажа недвижимости – это не просто обычная покупка-продажа товаров длительного пользования, а и движение капитала, т. е. стоимости, приносящей доход. Так, купленный дом, квартира, земельный участок через некоторое время можно продать по более высокой цене или сдавать в аренду и иметь от этого дополнительный доход. Покупка предприятия приносит покупателю (инвестору) доход в результате работы предприятия. Недвижимость в руках собственника может использоваться для удовлетворения личных потребностей, а также получения дохода или прибыли. Что касается жилой недвижимости, то она, прежде всего, удовлетворяет личные потребности ее собственника, а в ряде случаев служит источником получения дохода при сдаче ее в аренду. В свою очередь связь рынка недвижимости с финансовым рынком не означает, что недвижимость – это сегмент финансового рынка. Недвижимость формирует самостоятельный рынок. Последнее свидетельствует, что сфера деятельности недвижимости многогранна, являясь самостоятельной среди других сфер экономики, она в то же время участвует во многих экономических отношениях, связанных с собственностью, с государственным регулированием различных сфер экономики и общества.

Состояние, тенденции рынка недвижимости зависят от степени развития всей экономики, особенностей ее отдельных этапов. Рынок

выполняет экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов. В силу специфических свойств недвижимости рынок недвижимости существенно отличается от рынка других секторов рыночной экономики. Рынок недвижимости - это рынок товаров, обладающих индивидуальными характеристиками. [1]

Рынок недвижимости – это рынок ограниченных ресурсов, продавцов и покупателей. Ограничено количество продавцов недвижимости, находящейся в экологически чистых и центральных районах, объектов с высокими потребительскими свойствами, новых объектов, объектов с выразительным художественным стилем. Ограниченность продавцов и покупателей приводит к формированию практически индивидуальных цен. Что касается получения информации о рынке недвижимости, то она не является такой открытой и достаточной, как на потребительском рынке товаров и услуг. Здесь трудно получить сведения о ценах фактически состоявшихся сделок, их содержании. Высокий уровень государственных пошлин, налогообложения сделок с недвижимостью ведет к сокрытию реальной цены сделки.

Любая сфера хозяйственной деятельности, в том числе и сфера недвижимости, обладает своими специфическими особенностями, накладывающими особый колорит на экономические процессы. В условиях рыночных отношений непосредственным выражением этой специфики являются особенности рынка недвижимости.

Однако прежде чем говорить об особенностях рынка недвижимости, определимся, что же мы понимаем под самим термином «рынок недвижимости».

Рынок недвижимости – это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости.

В систему рынка недвижимости при таком подходе включаются отношения, возникающие:

- в ходе создания объектов недвижимости – между инвесторами, застройщиками, подрядчиками и пользователями недвижимости;
- в процессе оборота прав на недвижимость – между продавцами и покупателями, арендодателями и арендаторами и т. д.;
- в процессе эксплуатации объектов недвижимости – между собственниками и управляющими, управляющими и пользователями и пр.

Эти отношения, конечно, существенно отличаются по своему содержанию друг от друга, но все они объединены одним общим началом – объектом недвижимости. Именно специфика этого объекта является главным фактором, определяющим особенности рынка недвижимости. [2]

Объектом недвижимости может быть участок земли, административные, производственные, складские, торговые и прочие здания и помещения, а также другие сооружения.

Классификация объектов недвижимости по различным признакам (критериям) способствует более успешному изучению объектов. Для этих

целей можно применять разные принципы классификации в зависимости от их происхождения и назначения. Однако определение недвижимости предполагает выделение в его структуре двух составляющих:

1) Естественные (природные) объекты – земельный участок, лес и многолетние насаждения, обособленные водные объекты и участки недр. Эти объекты недвижимости называют еще и «недвижимостью по природе».

2) Искусственные объекты (постройки):

- жилая недвижимость – малоэтажный дом (до трех этажей), многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей), дом повышенной этажности (от 10 до 20 этажей), высотный дом (свыше 20 этажей). Объектом жилой недвижимости может также быть кондоминиум, секция (подъезд), этаж в подъезде, квартира, комната, дачный дом;

- коммерческая недвижимость — офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс.

а) лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых и дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т.д.);

б) учебно-воспитательные (детские сады и ясли, школы, училища, техникумы, институты, дома детского творчества и т.д.);

- инженерные сооружения – мелиоративные сооружения и дренаж, комплексная инженерная подготовка земельного участка под застройку и т.д.

Искусственные объекты получили название – «недвижимость по закону», однако эта категория недвижимости опирается на «недвижимость по природе».

Искусственные объекты могут быть полностью построены и готовы к эксплуатации, могут требовать реконструкции или капитального ремонта, а также относятся к незаконченным объектам строительства. К ним относятся объекты, по которым в установленном порядке не оформлены документы о приемке объекта в эксплуатацию. Объекты незавершенного строительства можно разделить на две группы: объекты, на которых ведутся работы, и объекты, на которых по тем или иным причинам работы прекращены. Решение вопросов о прекращении строительства принимает застройщик. В решении должны быть указаны причины консервации или полного прекращения строительства, а также:

- при консервации – срок, на который консервируется (временно прекращается) строительство, условия консервации, наименование организации, на которую возлагаются подготовка стройки к консервации, сохранность построенных объектов и выполненных работ;

- при полном прекращении строительства – порядок ликвидации и использования уже построенных объектов или их частей, смонтированных конструкций и оборудования, реализации завезенных на стройку материальных ценностей. [3]

«Рынок» в самом общем понимании определяется как система, регулируемая соотношением спроса и предложения. В более узком значении

понятие «рынок» используется специалистами как место купли-продажи товаров и услуг. Специфика рынка недвижимости проявляется в том, что он не имеет определенного места купли-продажи. Понятие «рынок недвижимости» означает куплю-продажу различных объектов недвижимости.

На сегодняшний момент признаками рынка развития недвижимости являются:

- преобладание внебюджетных источников инвестирования;
- большая альтернативность потенциальных инвесторов (различные предложения по наилучшему местоположению и назначению инвестируемых объектов недвижимости).

По способу совершения сделок рынок недвижимости

Первичный

Вторичный

• Первичный – совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными, а также приватизированными объектами. Он обеспечивает передачу недвижимости в экономический оборот.

• Вторичный – сделки, совершаемые с уже созданными объектами, находящимися в эксплуатации и связанные с перепродажей или с другими формами перехода поступивших на рынок объектов от одного владельца к другому.

Первичный и вторичный рынки, выступая двумя частями единого рынка недвижимости, взаимно влияют друг на друга. Например, цены вторичного рынка представляют собой особый ориентир, который показывает, насколько рентабельным является новое строительство при существующем уровне затрат. [4]

Взаимное влияние спроса и предложения на первичном и вторичном рынках недвижимости выступает фактором, существенно осложняющим анализ сферы обращения и выбор правильных решений относительно инвестирования в недвижимость.

Однако при всей сложности этой задачи она не является главной. Рынок недвижимости испытывает на себе влияние экономической ситуации в целом, как на национальном, так и на региональном уровнях. Возможности реагирования на изменение этой ситуации на первичном и вторичном рынках недвижимости различны. Так, при снижении спроса вторичный рынок недвижимости может достаточно гибко реагировать на него уменьшением

предложения и падением цен, нижняя граница которых определяется, по сути, тремя факторами:

- ценой приобретения объекта;
- финансовым положением продавца;
- соответствием его уровня доходов уровню текущих затрат по содержанию недвижимости. Диапазон снижения цен или предложения может быть довольно широко. В настоящее время рынок недвижимости развивается не по всем направлениям одинаково быстро. Наибольшее значение и удельный вес на рынке имеют сделки, связанные с жильем, как на первичном, так и на вторичном его видах.

Список литературы:

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. – М.: НОРМА – ИНФРА, 2003. – 448 с.
2. Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2014.-432 с.: ил.
3. Основы экономики в вопросах и ответах. Ростов н/Д; Издательство «Феникс», 2004, 416 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. - М.: ИНФРА – М, 2012. – Т. II. 296с.



УДК 338

Шенгене F.C.

Специальность «Экономика»
Научный руководитель: Бактымбет Э.С.
к.э.н., и.о. профессора

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические подходы к разработке системы показателей и обобщенной оценки экономического потенциала предприятия, определены преимущества и недостатки способов модификации частных индикаторов.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия; первичный набор показателей; единичные показатели потенциала предприятия; интегральный показатель потенциала предприятия, индикаторы, способы модификации частных индикаторов

Предприятие представляет собой открытую социально-экономическую систему, которая связана с множеством отношений как с внешней средой (в том числе с государством), так и внутренней средой, что определяет необходимость постоянного мониторинга эффективности его функционирования, в основе которого должна лежать оценка не текущего состояния развития, а расчет на перспективу. Перспективы эффективного развития предприятия в условиях изменяющейся внешней среды характеризуется, в первую очередь, его потенциалом.

Потенциал предприятия целесообразно характеризовать не одним, а совокупностью показателей, которые в зависимости от природы самих показателей, определять в стоимостной, натуральной, либо экспертной оценке.

Методологической основой определения показателей является соотношение результата с величиной затраченных ресурсов, используемых для его достижения. При этом показатели уровня использования элементов потенциала должны давать возможность сравнительной оценки как эффективности использования различных элементов потенциала одного предприятия, так и различных производственных систем.

Одним из самых важных моментов при разработке методики оценки потенциала предприятия является выбор первичной системы показателей. Это достаточно серьезная проблема, потому что, с одной стороны, излишнее число показателей может усложнить расчеты и привести к неоднозначности трактовки полученного результата. С другой стороны, сокращение количества показателей может привести к утрате комплексности подхода и недоучету некоторых факторов, влияющих на окончательный результат.

Актуальность расчета комплексного показателя для сравнительной оценки потенциалов предприятий в настоящее время довольно высока. Основу любого комплексного показателя составляют первичные и частные показатели. При анализе групп показателей (обобщающих показателей декомпозиции) и частных коэффициентов, необходимо обратить внимание на то, что для расчета потенциала предприятия нужно применять различные группы показателей.

Целесообразно использовать следующий набор первичных показателей:

1. Показатели, характеризующие производственный потенциал предприятия, такие как количество и качество средств труда, их прогрессивная структура (соотношение активной и пассивной части), наличие производственных запасов, незавершенного производства, расходов будущих периодов, уровень прогрессивности применяемых технологий производства товаров, показатели ресурсоемкости и качества производимой продукции, права пользования природными ресурсами природными условиями и другой информацией о природной среде, права пользования имуществом, права на объекты промышленной собственности, авторские права, гудвилл, величина капитальных вложений в расширенное и простое

воспроизводство производственных фондов, объем капитального строительства, величина финансовых ресурсов, которые могут быть инвестированы в капитальные инвестиции.

2. Показатели, характеризующие инновационный потенциал предприятия, такие как освоение новой и модернизация выпускаемой продукции, разработка и внедрение в производство новых машин, оборудования, инструмента, новых конструкционных материалов, разработка и внедрение в производство новых технологий и способов производства продукции, совершенствование и разработка новых методов, средств и правил организации и управления производством, уровень затрат на НИОКР, время освоения новых технологий.

3. Показатели, характеризующие организационно-управленческий потенциал предприятия, такие как организационная структура предприятия, его имидж и организационная культура.

4. Показатели, характеризующие трудовой потенциал, такие как количество и качество трудовых ресурсов, уровень материального и морального стимулирования, эффективность использования рабочего времени, производительность труда, текучесть кадров, уровень образования и квалификации персонала, возрастная структура персонала.

Для проведения сравнительной оценки уровня развития предприятия и его потенциала необходим расчет интегрального показателя. Определение каких-либо интегральных показателей включает три основных этапа:

- определения набора частных индикаторов, которые будут положены в основу при разработке интегрального показателя;
- приведения частных индикаторов в сопоставимый вид; этот этап необходим для того, что при определении интегральных индикаторов суммируются абсолютно различные частные индикаторы, которые могут быть измерены в различных единицах (рублях на душу населения, процентах и т.п.);
- выбора способа обобщения преобразованных частных индикаторов.

При этом под индикатором понимается интегральный показатель, который характеризует состояние и уровень развития определенного объекта или процесса; ориентирует на выбор стратегии и способствует оценке результатов ее реализации.

Для модификации частных индикаторов можно применять различные способы. Выбор способа модификации в значительной степени влияет на значение и содержание интегрального индикатора. Выделяют четыре основных способа модификации частных индикаторов:

1. Метод рейтинговой оценки. Сущность данного метода заключается в том, что предприятия располагаются по значению показателя, и наименьшему (или наибольшему) значению показателя присваивается значение, равное единице, следующему – два и так далее. Основное достоинство этого метода – простота его применения. Важный недостаток – не совсем адекватное отражение различий между предприятиями в силу того, что в рейтинге на

первом месте могут оказаться как предприятия с почти равными значениями показателя, так и предприятия, значение показателей которых отличаются в разы.

2. Метод нормирования показателей – расчет отношения величины показателя по предприятию к средней величине по группе анализируемых предприятий или, наоборот, отношения средней величины по группе предприятий к величине показателя по предприятию для разных по содержанию показателей. При этом способе модификации индикаторов сохраняется адекватное отражение характера различий по отдельно взятым показателям. Но при этом значимые различия между предприятиями по одному из показателей могут существенно повлиять на величину интегрального индикатора, что может быть допустимым только в случаях, когда частный показатель имеет основополагающее значение, и не допустимо тогда, когда остальные частные показатели являются не менее важными.

3. Метод «максимум - минимум». Его сущность состоит в том, чтобы приравнять максимальные и минимальные значения по всем единичным показателям. Таким образом, различия в разбросе величин индикаторов практически полностью сглаживаются, а значение индикатора по предприятию указывает на его расположение по отношению к другим предприятиям. Метод «максимум – минимум», с одной стороны, не позволяет оказывать чрезмерного влияния одного частного показателя на интегральный, с другой стороны, не позволяет учесть существенные различия между предприятиями тогда, когда они значимы.

4. Метод стандартизации показателей представляет собой сочетание метода нормирования и метода «максимум – минимум». Суть его состоит в том, что исследователь самостоятельно определяет степень разброса между значениями единичных показателей. Расчеты предполагают как предварительное нормирование показателя, так и отсутствие такового – можно или пропорционально увеличивать (или сокращать) значения нормированных значений, или подставлять в формулы максиминной модификации произвольные (а не фактические) значения минимума и максимума.

Таким образом, для оценки потенциала предприятий необходимо разработать особый метод, представляющий собой логическое сочетание и взаимодополнение существующих методик и показателей, отражающих их природу, в зависимости от того, какой из подходов наиболее применим к оцениваемому элементу потенциала предприятия.

Список литературы:

1. Евдокимова, Л. А. Теоретические подходы к оценке экономического потенциала организации [Текст]: методология содержания и оценки экономического потенциала в предпринимательской деятельности организации / Л. А. Евдокимова // Рос. предпринимательство. – 2013. - № 12 (Вып. 1). - С. 16-20.

2. Зенченко С.В. Система интегральной оценки финансового потенциала региона и методика ее формирования [Электронный ресурс] / С.В. Зенченко, В.И. Бережной. Режим доступа: <http://www.rpre.ru/wp-content/uploads/2008/10/zenchenko-sv-careful-vi.pdf>

3. Круглов, А. А. Производственный потенциал предприятия: экспресс-анализ [Текст] : экспресс-анализ обеспеченности организации элементами производственного потенциала / А. А. Круглов // Рос. предпринимательство. - 2014. - № 4(Вып. 2). - С. 79-84.

4. Методика оценки производственного потенциала [Электронный ресурс] режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/216848/>



ӘОЖ 331.104

Ықлас Ж.Ж.

«Экономика» НП к/о 2-курс

Ғылыми жетекші: Бактымбет Ә.С.

э.ғ.к., доцент, «Экономика» кафедрасының меңгерушісі,

ҚазЭҚХСУ

ПЕРСОНАЛДЫ ТИІМДІ БАСҚАРУДА ОЛАРДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАЛУЫН ЖОҒАРЛАТУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа

Қазақстанда дамудың қазіргі сатысы экономика мен қоғамды өзгертуде өте күрделі мәселелер пайда болумен сипатталады. Өйткені, персоналды басқарусыз ешбір кәсіпорынның, ұйымның атқаратын қызметі іске аспайды. Сондықтан да ұйым қызметтерін тиімді атқару үшін персоналдың дамуын басқару мәселесін бірінші орынға қою керек. Берілген мақаланың мақсаты – жаһандану жағдайындағы ұйымдағы персоналдың еңбек тиімділігі мен әлеуметтік қорғалуын қарастырып, оларды жетілдіру жолдарын ұсыну.

Еңбек ресурстары қай заманда, қай қоғамда болсын жоғары бағаланған, ерекше рөлге ие болған. Біздің қазіргі заманымыз да солардың қатарында. 21 ғасыр технологиялар мен ақпарат ғасыры болса да, адамның еңбегіне сұраныс жоғары. Сол сұранысты қанағаттандыру, азаматтың дене еңбегі мен ой еңбегін ұштастыру HR-менеджерлер міндеті, ал заманауи менеджменттің негізгі мақсаттарының бірі – адамдарды еңбек етуге ынталандыру, персоналдың еңбек тиімділігін арттыру. «Отан отбасынан басталады» дегендей Ұлттық экономикамызды тиімді басқару әр кәсіпорындарды жоғары деңгейде басқарудан басталады. Соның ішінде еңбек ресурстарымызды

тиімді басқаратын болсақ, еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамуы қарқынды жүзеге асатыны сөзсіз. Мемлекетіміздің байлығы – халық. Халықтың әл-ауқатын көтеру, әлеуметтік қорғалуын жоғарылату – тек Үкіметтің ғана емес, біздің жалпы ортақ мақсатымыз.

Нарықтық экономика жағдайында елімізде кез келген өндірістің әлеуметтік-экономикалық тиімділігін жоғарылатуға мүмкіндік беретін персоналды басқарудың қазіргі кездегі түрлері мен әдістерін тәжірибеде пайдалану мәселелері ерекше мәнге ие болып отыр.

Ұйымдарда әлеуметтік мәселелерді шешу үшін әлеуметтік зерттеу немесе қызмет көрсету бөлімдері ашылды. Бірқатар ұйымдарда персоналды басқару бойынша директор орынбасарларының жетекшілігімен кадрлармен жұмыс істеуге қатысы бар бөлімдерді біріктіретін персоналды басқару жүйелері құрылды.

Кәсіпорында менеджменттің тиімділік факторы есебінде персоналды басқару проблемасына кейінгі уақытта аса көңіл бөлініп отырғанына персонал менеджментінің маңыздылығын ғалымдар мен кәсіпорын басшыларының мойындауы себеп болып отыр[1].

Персоналды басқару әдістері – бұл ұйымның алға қойған мақсаттарына жету үшін басқарушылық объектіге әсер ететін әдістердің жиынтығы.

Персоналды басқару әдістері төмендегіше топтастырылады:

- ұйымдастырушы-әкімшілік;
- экономикалық;
- әлеуметтік-психологиялық.

Ұйымдастырушы-әкімшілік әдістері еңбек тәртібінің қажеттілігін, жауапкершілікті, адамның белгілі бір ұйымда тікелей директивалық нұсқауларға негізделген жағдайларға еңбек ету керек екенін түсінген саналы себепке (мотивке) бағытталған. Ұйымдастырушы-әкімшілік әдістері негізінде жетекшінің билігіне, оның құқығына, тәртіпті ұйымдастыру мәніне және жауапкершілігіне тіреледі.

Экономикалық әдістер қызметкерлерді экономикалық ынталандыруына негізделсе, ал әлеуметтік-психологиялық әдістер оның әлеуметтік белсенділігін жоғарылату мақсатында қолданылады. Экономикалық әдістердің көмегімен ұжымның, жеке жұмыскерлердің ынталандыруы орындалады[2].

Әлеуметтік қорғаудың тиімді жүйесі компанияға біліктілігі жоғары мамандарды тартуға көмектеседі, кадр тұрақсыздығын төмендетеді, корпоративтік рухты дамытады және жоғары еңбек өнімділігінің негізі болып табылады.

Сондықтан ұйым материалдық және моральдық ынталандырумен қатар, әлеуметтік пакетті құрайтын ауқымды іс-шаралар жиынтығын жүзеге асырады. Оларға келесілер жатады:

- Жұмыскерлерге салауатты өмір салтын ұстануға жағдай жасау мақсатында корпоративті спорттық-сауықтыру кешенін құру;

– Денсаулық сақтау жұмыстары, өз еркімен жұмыскерлерді, олардың отбасы мүшелерін, жұмыс істемейтін зейнеткерлерді медициналық сақтандыру шаралары;

– Ардагерлер мен жұмыс істемейтін зейнеткерлерді материалдық тұрғыдан қолдау;

– Жұмыскерлерге материалдық көмек;

– Кәсіби мерекелерде және жұмыстағы жетістіктері үшін марапат алған кездерде бірмезеттік сыйақылар дайындау;

– Әлеуметтік кепілдеме жүйесін және әлеуметтік қызмет көрсетуді жоғары деңгейде қамтамасыз ету;

– Әлеуметтік сауалнама өткізу арқылы персоналдың компания топтары жұмысымен ризашылық мониторингі;

– Әлеуметтік еңбек қатынасы деңгейін көтеру мақсатында кадр саясаты тиімділігі анализі және бенчмаркинг негізінде адам қорларын басқаруды жетілдіру;

– Еңбекті қорғау және еңбек қауіпсіздігі ережелерін оқыту;

– Мүгедектік пен жас бойынша зейнетке шығатын жұмысшыларға, жұмысты тоқтауы, бала туу, ұзақ мерзімді емделу кезінде материалдық көмек көрсету;

– Жұмысшыларға денсаулықты түзетуге санитарлық-курорттық жолдама беру;

– Жұмысшылар балаларына жазғы лагерьге демалауға жолдама ұсынылады.

Халықаралық базалық құжаттардың ережелеріне және мемлекеттік заңдық жүйеге сәйкес жұмыскерлерді әлеуметтік қорғаудың келесі негізгі қағидаларын қарастыруға болады:

Әлеуметтік саясат – бұл барлық азаматтардың жан-жақты дамуы, тұрмыс жағдайы, әл-ауқатын жоғары деңгейде қамтамасыз етуге бағытталған экономиканы мемлекеттік реттеудің маңызды бағыттарының бірі болып табылады. Әлеуметтік саясаттың маңыздылығы жұмыс күшін ұдайы өндіру процесіне, еңбек өнімділігін арттыруға, еңбек ресурсының білім және мамандық деңгейін көтеруге, өндіргіш күштердің ғылыми техникалық деңгейіне, қоғамның мәдени және рухани өміріне байланысты анықталады. Әлеуметтік саясат адамдардың ауыруға шалдығу деңгейін төмендететін өндірістегі экономикалық шығындарды қысқартады. Қоғамдық тамақтану, мектепке дейінгі білім беру сияқты әлеуметтік салалар халықтың басым бөлігін үй шаруашылығы салаларынан босатып, қоғамдық өндірістегі жұмысбастылықты көтеруге мүмкіндік туғызады. Әлеуметтік саясаттың негізгі мақсаты – қоғам мүшелерінің материалдық, мәдени және рухани қажеттіліктерін қамтамасыз ету.

Әлеуметтік әріптестік – ұжымдардағы әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етудің және кәсіпорындардағы экономикалық табыстың негізгі факторларының бірі. Әлеуметтік дау-жанжалдарды таза заңдық тұрғыға

көшіруге және оларды адами факторды ескермей, тек еңбек даулары ретінде қарастыруға болмайтынын тәжірибе көрсетіп отыр.

Әлеуметтік кепілдік– мемлекеттің азаматар алдындағы, азаматтардың мемлекет алдындағы міндеттері мен жауапкершіліктерін заңды түрде қамтамасыз ету[3].

Әлеуметтік стандарттар– бұл әлеуметтік қызмет көрсетудің әр түрлі формалары мен көлемдерін қалыптастыру. Бұл қаржы нормативтерін белгілеу үшін қажет. Мемлекеттік әлеуметтік стандарттар бірыңғай негізде және жалпы әдістемелік принциптерде жасалады. Әлеуметтік жауапкершілік дегеніміз – ұйымның, мемлекеттің және бизнестің өзара мүдделеріне жауап беретін өзіне ерікті түрде қабылдаған міндеттемелерді орындау.

Әлеуметтік жауапкершілік мемлекеттің қызметін қайталамайды және алмастырмайды. Компания әлеуметтік жауапкершілік маңызын қоғамның әлеуметтік, экономикалық және экологиялық салалардағы дамуына Компанияның негізгі қызметімен байланысты және Компанияның мүмкіндіктеріне сәйкес заңмен белгіленген мейлінше аз шектен шығатын ерікті үлес ретінде көреді.

Кәсіпорын әлеуметтік жауапкершілікті құлық түптеп келгенде қазіргі әлемде қоғам мен мемлекет алдындағы Компанияның тұрақты дамуына септігін тигізетіндігін мойындайды. Осыған байланысты Компания әлеуметтік жауапкершілікке байыппен қарайды және оны өз қызметінің стратегиялық бағыттарының бірі ретінде қабылдайды.

Ұйым немесе кәсіпорын өзінің әлеуметтік қызметінде әлеуметтік сипаттағы басымдылықты мемлекеттік және салалық бағдарламаларды, халықаралық және қоғамдық мәні бар республикалық акцияларды іске асыруға белсенді түрде қатысуы тиіс[4].

Еңбекті, жұмыспен қамтылуды және өндірістік қатынастарды әлеуметтік жауапкершілікпен реттеу келесілерден тұруы қажет:

- Ұйымкәсіпорындағы барлық жұмыс орынының қауіпсіз және үйлесімді ұйымдастырылуын және олардың санитарлық-гигиеналық жағдайларын қамтамасыз етуге ұмтылу;

- Әр қызметкердің физикалық және психологиялық денсаулығын сақтау әрі нығайту мақсатында жұмыстар жүргізу;

- Әлеуметтік қамтамасыз ету және сақтандыру

Ұйым Қазақстан Республикасы заңнамасының талаптарына сәйкес қызметкерді міндетті әлеуметтік сақтандыруды және олар еңбек міндеттерін атқарған кезде қызметкердің өмірі мен денсаулығына зиян келтіргені үшін азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандыруды жүзеге асырады. Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру жүйелеріне қатысу және барлық қызметкерді міндетті әлеуметтік қорғауды қамтамасыз ету бойынша міндеттемелерді сақтап, Компания қызметкерлердің сырқаттануы жағдайына ерікті медициналық сақтандыру нысанында қосымша әлеуметтік сақтандыруды және әлеуметтік қамтамасыз етуді қолдайды;

- Әлеуметтік инфрақұрылымды пайдаланғаны үшін қызметкерлерге берілетін жеңілдіктер мен артықшылықтарды ұсыну;
- Сауықтыру, спорт, дене тәрбиесі және демалысты ұйымдастыру;
- Жас мамандарға қатысты саясат;
- Жұмыс істемейтін зейнеткерлер мен мүгедектерді әлеуметтік қолдау;
- Мәдениеттің және салауатты өмір салтының жалпы деңгейін дамыту;

Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін сезіне отырып, өз қызметінен Қазақстан Республикасының халқына мейлінше көп пайда келтіруді қамтамасыз ету мақсатында Компания қызметкерлерінің, Компания қызмет ететін өңір тұрғындарының және тұтас алғанда қоғам өміріне әлеуметтік жауапкершілікпен қатысу жөнінде өзіне ерікті міндеттемелер қабылдайды.

Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі жайында мәселе соңғы уақыттарда жиі көтеріле бастады. Осыдан біраз жыл бұрын бұл жайында айту ертерек олатын, көптеген ұйымдар ол уақытта өндірістерін жаңадан дамытып жатқан, және мемлекет бизнесмендерге аяқтарына тұрып, Қазақстан экономикасынан өз орындарын алуына уақыт берген[5].

Бүгінде сол ұйымдардың көпшілігі өндірістік алыптарға айналып үлгерді. Басшылар әлеуметтік сұрақтарға көп көңіл бөле бастады. Мемлекет және бизнес арасындағы әлеуметтік серіктестік жайындағы алғашқы бірлескен әрекет шамамен 15 жыл бұрын жасалынған. Дәл 1998 жылы Қазақстанда Зейнетақы төлеу жөніндегі мемлекеттік орталығы құрылды. Зейнетақы жарналарының толыққанды және уақтында берілуі – бизнестің қоғам алдындағы жауапкершілігін түсінуі. Бүгінде Зейнетақы төлеу жөніндегі мемлекеттік орталығында мәліметтерді электронды өңдеуді қолданатын әлеуметтік төлемдерді тіркеуді ұйымдастыратын және іске асыратын жаңа технология енгізілген, жердемақы мен зейнетақы алушыларының орталықтанған базасы құрылған.

Қорытындылай келе, экономиканың қазіргі даму кезеңінде дүние жүзінің көптеген елдеріндегі негізгі проблемаларының бірі – персоналмен қалай жұмыс жасау болып отыр. Бұл мәселені шешу жолдарының көптігіне қарамастан өнеркәсібі дамыған әр түрлі елдерде кадрларды таңдау процедуралары мен әдістерін бір қалыпқа келтіру; оларды бағалаудың ғылыми критерийлерін дайындау; персоналды басқарудың қажеттілігін талдауға ғылыми әдістерді пайдалану, кадрлық шешімдерді негіздеу және олардың жариялылығын кеңейту; мемлекеттік және шаруашылық шешімдерді кадрлық саясаттың негізгі элементтерімен жүйелі түрде байланыстыру негізгі элементтерімен жүйелі түрде байланыстыру негізгі ортақ үрдіске айналып отыр.

Әдебиеттер тізімі:

1. Персоналды басқару технологиясы. Кадр менеджерінің үстел кітабы. Журавлева В.П., Карташова С.А. редакциясымен, Мәскеу – 1999.
2. Персоналды басқару: Оқулық, В.Л. Алтухов редакциясымен. Мәскеу – 2002.

3. Большаков, Михайлов. «Қазіргікездегі менеджмент», СП «Питер» – 2000.
4. www.adilet.zan.kz Қазақстан Республикасы нормативтік құқықтық актілерінің ақпараттық-құқықтық жүйесі
5. Кибакон А.Я., Захаров Б.К. «Формирование системы управления персоналом на предприятии», Москва – 1994.



ӘОЖ 331.101.37 (574.3)

Ықлас Ж.Ж.

«Экономика» НП к/о 2-курс

Бақымбет Ә.С.

э.ғ.к., доцент, «Экономика» кафедрасының меңгерушісі,

ҚазЭҚХС

ПЕРСОНАЛДЫҢ ЕҢБЕГІН БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАЛУ ЖҮЙЕСІНІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Аңдатпа

Қызметкер ұйым коллективіне бейімделіп және өз жұмысын тиімді орындауға қажетті дайындықтан өткеннен кейінгі қадам болып оның жұмысының тиімділігін анықтау табылады. Осында жұмыс нәтижесін бағалаудың мақсаты бекітілген. Бұны бақылау функциясының жалғасы ретінде қарастыруға болады. Бақылау процесі стандартты бекіту және бекітілген нормалардан ауытқуларды анықтау үшін нәтижелерді өлшеу және егер қажеттілік болса түзету шараларын қабылдауды қарастырады. Сәйкес түрде, жұмыстың нәтижесін бағалау әр жұмысшының оған делегирленген жауапкершілікті қаншалықты тиімді орындайтындығы туралы ақпаратты басшылардың жинауын талап етеді.

Негізінде, жұмыс нәтижесін бағалау 3 мақсатты көздейді: әкімшілік, ақпараттық және мотивациялық.

Әкімшілік функциялар: қызмет бойынша жоғарылату, төмендету, ауыстыру, еңбек туралы келісімді тоқтату. Әр ұйым өз персоналының жұмысының нәтижесін жұмыс бойынша жоғарылату, төмендету, ауыстыру және еңбек туралы келісімді тоқтату үшін және т.б. әкімшілік шешімдерді қабылдау үшін жүргізіп отыру керек. Қызмет барысында жоғарылату ұйымға көмектесе алады, себебі өз қабілеттіліктерін көрсеткен жұмысшылармен бос орындарды (вакансия) толтыра алады. Сонымен қатар ол қызметкерлерге де көмектеседі, себебі олардың жетістікке жету және өзін өзі құрметтеу қажеттіліктерін өтейді. Қызмет барысында жоғарылату – жұмысты өте жақсы орындаушыны мойындаудың жақсы әдісі. Бірақ қызмет барысында

жоғарылату кезінде басшы тек қана жаңа лауазымдағы міндеттерді тиімді орындай алатын жұмысшыларды ғана жылжыту керек. Өкінішке орай көпшілік жағдайда өз жұмысын жақсы орындайтын қызметкерлерді жоғарылатады, ал олар жаңа лауазымдағы міндеттерді жақсы орындай алмайды [1].

Ауыстыруды жұмысшының тәжірибесін кеңейту үшін қолдануға болады, егер басшылық жұмысшы басқа лауазымда жақсырақ жұмыс істейді деп ойласа. Кейде ауыстыруды егер жұмысшы қанағаттанарлықсыз жұмысты атқарып жүрсе, бірақ оның тәжірибесі мен бұрынғы жетістіктерін ескеріп басшылық онымен еңбек туралы келісімді тоқтату этикалы емес деп санаған жағдайда қолданады. Бұндай жағдайда ауыстыру қызмет барысында төмендетуді білдіреді және жаңағы жұмысшы пайда әкеле алатындай қызметте болады, сонымен қатар қабілетті жас жұмысшының мансабына кедергі келтірмейді және ұйымның мақсаттарын жүзеге асыруына кедергі келтірмейді.

Ақпараттық функциялар. Қызмет (жұмыс) нәтижесін бағалау адамдарға олардың орындаған жұмыстарының салыстырмалы деңгейі туралы ақпарат беріп тұру үшін қажет. Бұл жағдайда жұмысшы тек қана қаншалықты өзінің жақсы орындайтынын ғана емес, сонымен қатар өзінің күшті және әлсіз жақтарын және ол қандай бағытта жетіле алатындығын біледі.

Еңбек нәтижелілігін бағалауға әсер ететін факторлар:

1. Берілген қызметкердің орындайтын жұмыстарының сипаттамасы. Яғни, қызметкердің немесе менеджердің жұмысы қара жұмысшының жұмысына қарағанда жоғарырақ бағаланады.

2. Мемлекеттік талаптар, шектемелер және заңдар. Қызметкерлерді қызмет барысында жоғарылату, олардың жалақысы және т.б. саласындағы мемлекет тарапынан бақылау кәсіпорындарды жанама түрде жақсырақ жетілмеген бағалау жүйесін құруға итермелейді.

3. Бағалаушының жұмысшыға жеке қатынасы. Егер бағалаушының моралдық құндылықтары жұмыс этикасымен сәйкес келетін болса, онда оның бағалауы көп мағына білдіреді. Егер бұл процесс жаман адамның қолында болса, онда жұмыстан шығару мен қабыл алмау (отказ) саны көбейеді, еңбек өнімділігі де төмендеуі мүмкін: жұмысқа қатынасы формалды менеджер үшін басқа жұмысшының еңбек нәтижесінің бағасы маңызды емес болып табылады.

4. Басшының жұмыс стилі. Басшы алынған бағаны әртүрлі пайдалана алады: әділ немесе әділ емес, қолдау үшін немесе жазалау үшін, оң немесе теріс.

5. Кәсіподақ әсері. Олар еңбек нәтижелілігін бағалауға да әсер ете алады: сол жүйені қолдай алады немесе оған қарсы шыға алады.

Іскерлік бағалау нәтижелерін әртүрлі мақсаттарда қолдануға болады, бірақ ең алдымен еңбекақы төлеудің ынталандырушы ролін арттыру мақсатында. Мәселенің мәні келесіде: қызметкердің тарифтік мөлшерлемесі (оклад) белгіленеді, ал содан кейін периодты түрде оның еңбегінің, яғни

оның жұмысы мен тәртібінің бағалануының (баллдарының) негізінде жоғарылату немесе төмендету туралы қарастырылады [2].

Еңбек бойынша бағалау еңбекақы төлеу деңгейіне үйлестіруді әртүрлі формада жүзеге асыруға болады. Ең бастысы еңбекақы төлеу арқылы, яғни материалдық қызығушылық тудыру арқылы өндіріс тиімділігін жоғарылатуға, адамның тәртібіне әсер етуге, оның өзін ары қарай дамытуға ұмтылуына, өзіне жауапкершілік алу бойынша квалификацияны қабылдауына әсер ету болып табылады. Бұл жерде қызметкердің өндірістік іс-әрекеті талап етілетін стандарттарға жауап беруі өте маңызды.

Қазіргі кезде персоналдың еңбекақысын ұйымдастыруда екі тұжырымдама бар: еңбекақы төлеуді оған жұмыс орындары тарапынан қойылатын талаптармен үйлестіру және оны қызметкердің жұмыс орнында орындаған іс-әрекетінің нәтижесімен үйлестіру.

Еңбекақы төлеуді дәстүрлі ұйымдастыру еңбек нәтижелеріне, жеке шығарым көрсеткіштеріне тәуелді. Бірақ, техникадағы, технологиядағы, еңбекті және өндірісті ұйымдастырудағы өзгерістерге байланысты өнімнің жалпы шығарымына жеке адамның қосқан үлесін анықтау өте қиын, ал жеке шығарымды ынталандыру қажет емес болып қалды. Керісінше, біріккен, икемді, сенімді, құрылғыны тиімді пайдалануға (капитал салымдарынан қайтарымдар алуға) бағытталған жұмыстардың мәні өсіп кетті. Бұл жағдайларда өнім шығарымының көлеміне қатынасы жоқ өндірістік іс-әрекетті (жұмысқа шығу, машиналық құрылғыны пайдалану, материалдық ресурстарды үнемдеу және т.б. көрсеткіштерді ескере отырып) бағалау қажеттілігі немесе кәсіпорын, бөлім және топ қызметкерлерінің жалпы көрсеткіштерін ескере отырып бағалау қажеттілігі туындайды.

Жалақының құрылымында әдетте екі бөлікті ерекшелейді: тұрақты және айнымалы. Табыстың тұрақты бөлігі (тариф) жұмыс істелген уақыт пен персоналдың квалификация деңгейін көрсетеді, және ол жұмыс уақытын бірдей өткізген берілген квалификациялық разряд жұмысшыларында бірдей болып табылады. Айнымалы бөлігі өндірістік тапсырманы орындау нәтижелеріне тәуелді, және сондықтан ол әртүрлі жұмысшыларда әртүрлі болады, немесе тіпті бір жұмысшыда әртүрлі кезеңде әртүрлі болуы мүмкін.

Жалақының айнымалы бөлігін сыйақы беру жүйесі реттейді, ол қызметкер іс-әрекетінің тек қана жеке нәтижелерін емес, сонымен қатар топтық нәтижелерін есепке алуға бағытталған [3].

Еңбекақы төлеуді ұйымдастыру деп еңбек мөлшері мен оны төлеу көлемінің, сонымен қатар құрамдас элементтерінің (еңбекақы төлеу жүйесі мен формасын таңдау, тарифтік жүйе, нормалау) арасында байланыс орнатуды түсінеміз.

Персоналдың еңбегін бағалау және әлеуметтік қорғалу жүйесінің шетелдік тәжірибесінде өз саясатын тиімді жүргізіп келе жатқан мемлекеттерді атауға болады, олар АҚШ, ЕО елдері, Ресей, Қытай, Жапония және т.б.

Швецияда қызметтің жалпы нәтижелерімен байланысты жалақының айнымалы бөлігі жоғарылады, кесімді ақы төлеудің дәстүрлі формалары өзінің мәнін жоғалтып алады, топ деңгейіндегі өндірістік берілудегі жетістіктерді қолдау мен сыйақы беру жүйесіне күш салынады.

Германияда еңбекті ұйымдастырудың икемді формаларына басқа мамандықтарды біріктіріп орындағаны үшін және өзіне қосымша жауапкершілік алғаны үшін марапаттауға көп көңіл бөледі. Сәйкесінше жалақы құрылымында психологиялық шиеленісу және жұмысты ұйымдастыру үшін, оның сапасы үшін, құрылғының қызмет етуін қамтамасыз ету үшін жауапкершілік сияқты факторлар ескерілу керек.

Францияда қатаң индексациядан бас тартты, және коллективтік (кәсіпорынның экономикалық тиімділігі) және жеке өнімділікті ескеру арқылы жалақыны реттеу қағидасына көшті. Бұл кезде минималды жалақы әлі күнге шейін индекстеледі. Коллективтік қызығушылық базасында жалақы қорын фирманың экономикалық нәтижелерімен тікелей байланыстыру қарастырылады. Практикалық аспап болып қызығушылық туралы коллективтік келісім шарттар табылады. Ынталандырушы әсері төмендеп кетпес үшін, кейбір кәсіпорындар келісім шартты жүзеге асырылуы керек нақты мақсаттар тізімімен толықтырады [4].

Францияда жалақыны жекелеу тәжірибесі бір-біріне сай келетін келесі формалардан тұрады:

1. Жеке шығарым үшін төлем;
2. Кепілденген минимумнан (80%) және айнымалы бөліктен (20%) тұратын жалақы, бірақ тәжірибеде соңғы 10-15% құрайды, әсіресе сауда қызметкерлерінде;
3. Соңғы жылары «кадрларға» (Батыста басқарудың барлық деңгейінің мамандарын осылай атайды) еңбекақы төлеудің жалақы деңгейінің жалпы жоғарылауына тәуелділігі азайып келеді және еңбек нарығының жағдайына, қол жеткізген нәтижелерден және бөлінген құралдарды оптималды пайдаланудан көп тәуелді болып келе жатыр;
4. Жалақының белгіленген бөлігі қызметкердің квалификациясымен байланысты, ал айнымалы бөлігі бір жағынан цех, бригада жұмысының нәтижесіне байланысты, ал екінші жағынан қызметкердің жетістіктеріне байланысты болғандағы формасы.

Жалақыны жекелеудің соңғы формасы қосымша үстемелердің барлық түрлерін пайдалана алады, натуралды түрдегі төлемдерден бастап кәсіпорынның акциясын сатып алуға дейін. Жалақыны жекелеген кезде қызметкердің жағдайы емес, ал оның өндіріске қосқан жеке үлесі есепке алынады [5].

АҚШ кәсіпорындарының (ірі және орташа фирмаларының) қаржылық қызметіне қатысудың негізгі түрлері: фирмадағы барлық жұмысшылар үшін пайдаға қатысу – 22%, акцияны жеңілдікпен сату – 30%, қызметкерлердің жинақтық салымдары – 28%.

АҚШ-тың ірі және орташа жеке фирмаларындағы табысқа қатысу жүйесі бойынша қызметкерлердің табысын зертеу келесіні көрсетеді: олардың көпшілігі (13%) кейінге қалтырылған төлем жүйесінің қатысушылары, онда бөлінген табысты кәсіпорынның депозитіне қызметкер зейнетақыға шығар алдында немесе шартта келісілген басқа бір күнге дейін қолма-қол берілу шартымен салынады; қызметкерлердің 1%-ы қолма-қол төлеу жүйесіне қатысады, ол бойынша барлық тиесілі пайда төленеді; қызметкерлердің 2% -ы аралас жүйеге қатысады.

Жұмыс күшінің сапасын жоғарылатуды (персоналды дамыту) ынталандыру келесілерге бағытталған:

1. Жалдау бойынша кадрларды тарту және таңдау;
2. Кадрларды жүйелі түрде аттестациялау;
3. Кәсіпорынға кадрларды бекіту;
4. Кәсіпорындарда сәйкес ұйымдастырушылық-техникалық және әлеуметтік-экономикалық еңбек жағдайларын жасау;
5. Қызметкерлердің кәсіби-квалификациялық деңгейінің үзіліссіз өсуін материалдық ынталандыру.

Персоналды дамыту механизмі еңбекақы төлеудің, қосымша төлемдердің және үстемелердің нақты жүйелерінде жүзеге асырылады.

Қытайда персоналдың еңбегін бағалау кадрларды басқарудағы шешім қабылдау базасы және персоналдың белсенділігін арттырудағы ең үздік әдістердің бірі болып табылады. Бұрындары қытайлық компанияларда дәстүрлі жеке тұлғалық белгілері бойынша персоналды бағалау критерийлері қолданылды, олар: атқарушылық, шыдамдылық, коллективизм және т.б. Ал қазір нарықтық қатынастар дамыған Қытайда лидерлік (стратегиялық ойлау қабілеті, өнімді орта қалыптастыра білу), бастамашылдық, креативті ойлау қасиеті, міндеттілік, компанияға адалдық, бөлшектерге назар аударушылық сияқты белгілерге негізделген персоналды бағалау жүйесі қалыптасқан [6].

Ұлыбританияда қазіргі таңда персоналды бағалау және іріктеу бойынша кең тараған әдістердің бірі – Ассесмент орталықтар әдісі. Ассесмент орталық – мамандардың потенциалды қабілеттерін анықтауға, олардың лауазымдары мен қызмет орындарына сәйкес психологиялық және кәсіби ерекшеліктерін табуға, қызметкердің шынайы сапалық қасиеттеріне баға беруге бағытталған, өзара бірін-бірі толықтырушы әдістерден тұратын персоналды бағалаудың кешенді жүйесі. Бүгінгі күнде ассесмент орталық қызметкерлердің құзыреттілігін анықтайтын ең тиімді әдіс болып отыр.

Жапонияда персоналды бағалау жүйесінде «сызықтық менеджер» әдісі кеңінен тараған. Бұл әдіс бойынша ұйымдағы қарапайым сызықтық менеджер қызметкерді бағалауға жауап береді, ал кадрлық қызметтердің өкілдері қорытындылар мен нәтижелерді жоспарлауға, сараптауға және бақылауға жауапты. Кадрлық қызметкердің құзыретіне жалпы персоналды бағалау процесін басқару кіреді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Жұмамбаев С.К. Адам ресурстарын басқару: оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2011.
2. Журавлева В.П., Карташова С.А. Персоналды басқару технологиясы. Кадр менеджерінің үстел кітабы. – Мәскеу, 1999.
3. Одегов Ю.Г., Карташова Л.В. Управление персоналом: оценка эффективности: учебное пособие для вузов. – Москва: Экзамен, 2009.
4. Моргунова Е.Б. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учебное пособие. – Москва: ЗАО «Бизнес школа «Интел-Синтез», 2010.
5. Мизинцева М.Ф., Сардарян А.Р. Оценка персонала. – Москва: Юрайт, 2014.
6. Джан Б. Психология и отбора персонала. – Шанхай: Издательский дом «Синьхуа», 2005.



ӘОЖ 338

А. Т. Чожикова

магистрант 2 «экономика» мамандығы
Ғылыми жетекші: э.ғ.д., Галиева А.Х.
ҚЭҚХСУ

АЙМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІК СТРАТЕГИЯСЫ

Аңдатпа

Бұл мақалада аймақтық экономикадағы экономикалық қауіпсіздік стратегиясы қарастырылған. Сондай –ақ, аталмыш мақалада, Қазақстан Республикасындағы экономикалық қауіпсіздігінің қазіргі кездегі жай-күйі, стратегияны жүзеге асыру кезіндегі негізгі мәселелер, экономикалық қауіпсіздіктің ұлттық экономика тәуелсіздігіне, тұрақтылығы мен беріктігіне тигізетін әсері көрсетілген.

Кілттік сөздер: экономикалық қауіпсіздік, экономикалық өсу, тұрақты даму, қауіпсіздік стратегиясы, ұлттық экономика, экономикалық жүйенің тұрақтылығы.

Бүгін мемлекеттің, оның аймақтарының және ұйымдарының, мемлекеттік және кәсіпкерлік қызмет салаларының экономикалық мүдделерін қорғау әдістері мен тетіктерін қалыптастырудың жаңа тұжырымдамалық әдістерін іздестіру жүргізілуде, ол Қазақстан аймақтарының әлеуметтік-экономикалық даму стратегиясынан көрінеді. ҚР Президентінің «Қазақстан-2050 стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауында аймақтардағы әлеуметтік-экономикалық жағдайларды теңдестіру қажеттілігіне аса маңызды көңіл бөлінеді [1].

Қазіргі таңда экономикалық әдебиеттерде экономикалық қауіпсіздіктің тұжырымдамалық аспектілері кеңінен көрсетілген. Осыған қарамастан, аймақтардың экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі жеткіліксіз зерттелген. Мұндай жағдай бірнеше себептердің ықпалымен қалыптасып отыр.

Біріншіден, Қазақстан Республикасы аймақтарының экономикалық дамуының өзіндік ерекшеліктері бар, ол аймақтық экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету міндеттерін шешуге жобаланады және қазіргі жағдайларда нақты аймақтардың экономикалық қауіпсіздігін сипаттайтын қолданыстағы көрсеткіштердің нақты модификациясын талап етеді.

Екіншіден, Қазақстан аймақтарының экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелері бір біріне қайшы келетін түрлі әдістемелік көзқарастардан қарастырылады.

Экономикалық қауіпсіздік ұлттық шаруашылық кешенін және оның құрамдас бөліктерінің сипаттамасы, ол әлеуметтік және экономикалық тұрақтылық және тиімді халықаралық серіктестік шарттарында қоғамдық өмірлік маңызы бар мүдделерге қатер тудыратын ішкі және сыртқы мәселелерді оңтайлы шешуге бағытталған, тұрғындардың барлық қабаттарының әл-ауқатын тұрақты өсіру жолымен, ілгерілемелі дамуға қабілеттілігі тұрғысы. Аймақтың экономикалық қауіпсіздігінің мәнін анықтауда берілген мәселемен айналысатын авторлардың бірегей көзқарасы жоқ. Мәселен, батыс экономист-ғалымдарының арасында бір тұжырымдама кеңінен таралған, ол халықаралық, ұлттық, аймақтық, салалық, кәсіпорын деңгейі, дербес деңгей бойынша экономикалық қауіпсіздік экономикалық дағдарыстар шарттарында ұлттық экономиканың өміршеңдігі ретінде, сонымен бірге жалпы экономиканың және оның жетекші салаларының дүниежүзілік экономикалық алаңындағы бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету қажеттілігі ретінде қарастырылады. [5,6]

Қытай ғалымы Джанг Ёнг «экономикалық қауіпсіздік» терминіне қысқа анықтама берді: «Қытай сияқты дамушы елдер үшін экономикалық қауіпсіздік экономикалық тәуелсіздікті сақтай отырып, ұлттық экономикалық даму арқылы барлық тұрғындардың өмір сүруінің дүниежүзілік стандарттарын біртіндеп өсіруді қамтамасыз ету қабілеті деп анықтаған дұрыс. Басқаша айтқанда, экономикалық қауіпсіздіктің екі жағы бар: бәсекеге қабілеттілік және тәуелсіз экономикалық еркіндік». Осы екі «жақтың» ішінен авторды екіншісі көбірек толғандырады. Ол барлық зерттеулерін шетел капиталының қытай экономикасына әкелген зардаптарына арнаған.

Ғалым Сенчагов В.К. аймақтың экономикалық қауіпсіздігін «аймақ тұрғындарының әл-ауқатын арттыруға жететін аймақтың әлеуметтік-экономикалық және қаржылық әлеуетін сақтауға ішкі және сыртқы қатерлері жоқ, жоқтың қасы немесе көзі жойылған жай-күйі» деп түсіндіреді. Бұл жерде автор аймақ тұрғындарының әл-ауқатының жоғарылауын әлеуметтік жанжалдардың жоқтығы (немесе жай байқалуы) және мемлекет біртұтастығын қамтамасыз етудің негізі ретінде көрсетеді. Акинин П.В.,

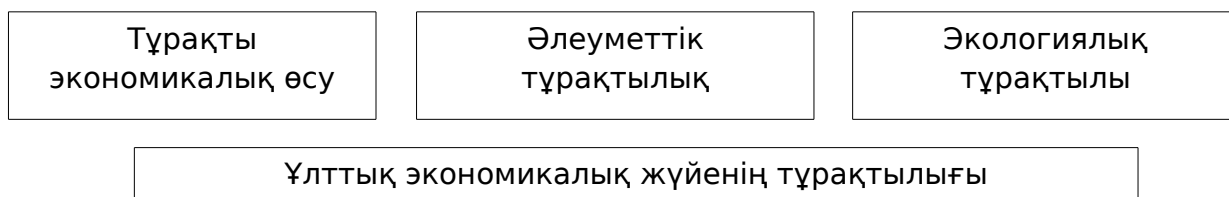
Гаевский В.В., Рязанцев С.В. көзқарастары бойынша аймақтың экономикалық қауіпсіздігі үшін аймақтардың сыртқы көршілермен нәтижелі қарым-қатынасы мен аумақ ішіндегі экономиканың серпінді дамуы жеткілікті.

«Экономикалық қауіпсіздік» және «тұрақты даму» түсініктері арасындағы өзара байланыстылық анықтамаларын бөлшектеп талдау келесіні көрсетті: қазіргі кездегі зерттеулердің қатарында бұл анықтамалар бірін бірі анықтаушы ретінде қолданылады. Осы түсініктер арасындағы жақын байланыстылықты жоққа шығармай, сонымен бірге олардың қайсысының қайсысына жататындығы мен өзара салыстыруды анықтаудың күрделілігін ескере отырып, біз осы байланыстың келесі сипаттамасын қолданамыз: экономикалық қауіпсіздікті тұрақты дамудың құрамдас бөлігі ретінде түсінуге болады, яғни біз соңғысын кең мағынада түсінеміз. Мұндай қорытынды әлемдік экономиканың соңғы жылдардағы әлеуметтік-экономикалық даму нәтижелерін талдаудан шығады. Аталған жылдарда түрлі экономикалық дағдарыстар бүкіл әлемдік шаруашылық жүйесінің тұрақсыздануына себепші болып, көптеген елдер мен аймақтар экономикасының қызмет ету тұрақтылығын бұзған болатын. Осы әдіс ұлттық экономиканың экономикалық қауіпсіздігіне, оның құрамдас бөліктерін, оны қамтамасыз ету факторлары мен шарттарын талдауға арналған XX ғ. соңының іргелі еңбектерінің қатарында ерекше жаңа болып табылады. Соңғы жылдары дүниежүзілік шаруашылық жүйесінің әлеуметтік-экономикалық даму логикасы шаруашылық жүйесінің экономикалық қауіпсіздігі мен тұрақтылығы түсініктерінің өзара байланыстылығына назар аударуды күшейтуді қажет етеді.

Тұрақты даму идеологиясы аясында қауіпсіздікті жүзеге асыру анағұрлым жемісті болмақ. Берілген әдіс мемлекеттің ұлттық мүдделері мен жаһандық тұрақты дамудың (ол ұлттық мүддеден жаһандық мүдде үшін бас тартуды көздейді) жаңа парадигмасы арасындағы қарама-қайшылықты шешуге мүмкіндік береді. Бұл қарама-қайшылықты қауіпсіздікті көбінесе даму арқылы қамтамасыз етумен, ал азырақ көлемде қорғау арқылы қамтамасыз етумен шешуге болады. Осылайша, тұрақты даму – бұл тек экономикалық, әлеуметтік және басқа да қызмет түрлерінің жүйелік біртұтастығы ғана емес, сондай ақ даму мен қауіпсіздіктің имманенттік өзара байланыстылығы: даму арқылы қауіпсіздікті қамтамасыз ету және қауіпсіздікті қамтамасыз ету арқылы даму .[14]

Аймақтың экономикалық қауіпсіздігі





Ескерту – мәліметтер [14] негізінде алынған.

Сурет 5 – Аймақтың экономикалық қауіпсіздігінің ұлттық экономикалық жүйе тұрақтылығына ықпалы.

Өндірістік және қаржылық-банктік капитал және т.б. қатынасының экономикалық жүйесі анағұрлым тұрақты болған сайын (мысалы, салааралық құрылым), соғұрлым экономика өміршең келеді, ал бұл оның қауіпсіздігінің бағасы да жоғары болатындығын білдіреді (5 сурет).

Экономикалық өсу мәселесі аумақтық жүйелердің орталық міндеті болып табылады.

Тұрақты даму теориясы әлеуметтік-экономикалық жүйенің әлеуметтік, экономикалық және қазіргі және болашақтағы ұрпақтардың қажеттіліктерін қанағаттандыру мүмкіндіктерінің қарқынды өсуін және қоршаған ортаның сақталуын қамтамасыз ететін, экологиялық тармақтарын гармонизациялауға негізделген, жүйенің тұрақты даму үлгісіне өту жолдарын іздестіруге бағытталған. Экономиканың тұрақты-қауіпсіз дамуы экономиканың тұрақты дамуы мен оның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету процестерінің органикалық байланыстылығымен өзара байланыстылығымен түсіндіріледі. Берілген байланыста тұрақты даму бірінші кезекте экономикалық қауіпсіздіктің алғышарты ретінде, ал экономикалық қауіпсіздік нәтиже ретінде көрсетіледі. Одан соң, экономикалық қауіпсіздік аймақ экономикасының тұрақты дамуының алғышарты және жүйелік факторы ретінде көрсетіледі, ал тұрақты дамудың өзі мұндай жағдайда экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету процесінің нәтижесі ретінде болады.

Сондықтан тұрақты дамудың жаңа жолына өту стратегиясын қауіпсіздік тұжырымдамасынан айырып қарастыруға болмайды. Қауіпсіздік пен дамуды ықпалдастыру идеясының өзі біршама жемісті, өйткені қауіпсіздік мәселелерін зерттеудің жаңа теориялық және тәжірибелік көкжиектерінашады.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Қазақстан-2050 стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты»: Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 21 желтоқсандағы халыққа жолдауы.

2. Анищенко А.А., Долматов И.В. Экономическая безопасность регионов России. – М.: Маркетинг, 2006. – 72с.

3. Чимитова А.Б., Микульчинова Е.А. Вопросы устойчивого и безопасного развития экономики региона. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2007. – 215 с.

4. Ахметов Д.К. Регулирование уровня экономической безопасности государства в условиях рыночной экономики Казахстана: автореф. ... к.э.н. – Алматы, 2003. – С.8.



УДК 338.984

Каиргельдинов Рамазан
Темиржанович,
магистрант, специальность «Экономика»
Токсанова А.Н., к.э.н., доцент
КазУЭФМТ, г.Астана

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОГРАММЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.

Аннотация

Актуальность данной статьи заключается в том, что Правительство официально признало существование кризиса внутри страны, а не просто влияния глобального кризиса на республику, и следовательно антикризисная программа в данный момент является очень важной, а ее анализ так же рассматривается, как важный элемент. В данной научной статье проводится анализ текущей антикризисной программы Республики Казахстан, путем сравнения сложившихся проблем в экономике страны и пункты антикризисной программы, разработанной Правительством.

Главная цель антикризисной политики страны – это решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли, развития малого и среднего бизнеса. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятий, необходимо достаточно хорошо знать, как грамотно управлять финансами. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как ликвидность, деловая активность, кредитоспособность предприятия,

платежеспособность а также методику их анализа. Основная задача – своевременно выявлять и устранять недостатки финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния и его платежеспособности. Антикризисное управление – это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использование его факторов для последующего развития [1]. В общем, политика антикризисного управления заключается в разработке системы методов предварительной диагностики банкротства и «включении» механизмов оздоровления организации, обеспечивающих ее выход из кризисного состояния.

Для анализа текущей антикризисной политики Республики Казахстан необходимо определить текущие проблемы в экономики страны, а затем какими путями Правительство стремится решить существующие проблемы. На данный момент мною были выявлены следующие проблемы:

1. крайне излишняя сырьевая направленность, которая с одной стороны подавляет развитие всех других отраслей народного хозяйства, а с другой, весьма мало дает пользы большей части граждан республики от массовой продажи ресурсов;

2. достаточно сильная монополизация, способствующая необоснованному росту цен во всех сферах экономики, диктату условий оказания услуг и поставки товаров и, конечно же, инфляции;

3. льготное отношение в сравнении с реальным производством к кредитно-банковской сфере в части контроля и налогов, вымывание денежных средств из реального производства в банковскую, не создающую ни чего (ни продукта, ни реальных услуг, работ) – большой тормоз еще и в повышении уровня производительности труда, кроме всего прочего;

4. слабое развитие и защищенность расчетно-денежной системы, особенно в бюджетной сфере и сфере обслуживания физических лиц, и на международной арене;

5. слабое развитие и влияние государственного сектора экономики на развитие страны;

6. слабая кадровая политика, дефицит квалифицированных кадров, ограниченная и слабая общая и профессиональная подготовка специалистов, как рабочих профессий, так и специалистов с высшим образованием, необходим глобальный пересмотр системы общего и специального образования;

7. частичное отсутствие либо отсутствие наукоемких технологий.

Сложившиеся проблемы объясняются тем, что Казахстан является заметным игроком на нефтяном рынке, и поэтому одним из первых ощущает на себе удар резкого падения цен на нефть. В 2014 году цена на нефть достигла своего пика в середине июня 114,3 долларов США за баррель (данные за 16 июня – 23 июня) и опустились до своего минимального значения 48,7 долларов к середине января 2015 года. В структурах власти называются самые различные оценки относительно приемлемого для казахстанской экономики падения цен на нефть. Президент страны заявил, что страна готова к пессимистическому

прогнозу падения цен на нефть до \$40 долларов за баррель. Естественно, это сильно скажется на формировании будущего казахстанского бюджета. Например, уже в 2014 году налоги и другие обязательные платежи 30 крупнейших налогоплательщиков в государственную казну страны сократились на 1,14% по сравнению с 2013 годом. Большинство других компаний данной отрасли показали снижение по суммарной величине налоговых платежей [2].

Средняя себестоимость добычи нефти в Казахстане составляет в среднем 50 долларов США за баррель, и можно сказать, сегодня добыча нефти в Казахстане приближается к точке, после которой она станет нерентабельной. Поэтому негативные последствия значительного снижения мировых цен на нефть могут привести к снижению добычи нефти. Такого рода проблемы возникают и у других нефтедобывающих стран, где высока стоимость добычи нефти. В текущей ситуации на биржевых рынках, при цене 45 долларов за баррель нефти, большая часть мировых месторождений нефти становятся нерентабельными, так как добыча нефти в одних месторождениях может быть затратной и превышать 45 долларов за баррель, при этом необходимо учитывать транспортировку и затраты на эксплуатацию оборудования. При этом даже работая в минус нефтяные компании не останавливают добычу нефти, так как необходимо зарабатывать хотя бы какие-то деньги, в случае если нефтяная промышленность остановится, кризис в стране начнет развиваться еще сильнее. [3]

Таким образом, с одной стороны, постоянно растет себестоимость добычи нефти из-за того, что исчерпываются дешевые старые месторождения Казахстана и обходится дорого транспортировка по нефтепроводам к потребителям. С другой стороны, имеет место снижение цен на нефть на мировом рынке. Фактором, который так же влияет на нефтяные цены, является и неуклонное снижение темпов роста ВВП Китая: в 2010 г. – 10,4%; 2011 г. – 9,3; 2012 г. – 7,7%; 2013 г. – 7,6%.

Антикризисная политика Республики Казахстан включает в себя ниже приведенные действия.

Стимулирование строительства жилья. Для содействия дальнейшему развитию отрасли поручено выделить 360 млрд тенге за счет переноса на 2018 год части средств, запланированных на реализацию программы «Нұрлы жол» на 2018 год.

Из данных средств 53 млрд тенге направляются на продолжение строительства арендного жилья по линии холдинга «Байтерек», 149 млрд тенге – на строительство кредитного жилья, включая 22 млрд тенге для кредитования вкладчиков через местные исполнительные органы и Жилстройсбербанк. Кроме того, для поддержки частных застройщиков выделяется 97 млрд через АО «Самрук-Казына» на возвратной основе, данные меры должны оказать так же и социальную помощь населению, так как целью государства является повышение благосостояния населения, и предоставление льготного жилья, или возможность приобретения жилья по более выгодным условиям поможет достигнуть данную цель.

Ускорение реализации инфраструктурных проектов. Нурсултан Назарбаев поручил выделить сумму 194,5 млрд тенге, сформированную за счет курсовой разницы по средствам Национального фонда, которые были запланированы в 2016 году на реализацию госпрограммы «Нұрлы жол». Из данных средств 78 млрд тенге направлены на ускорение реализации инфраструктурных проектов, предусмотренных «Нұрлы жол» на 2016 год, из них 28 млрд тенге – на строительство 42 новых школ для полной ликвидации аварийных школ и трехсменного обучения до конца 2017 года.

Поддержка МСБ и базовых отраслей экономики. Президент поручил для обеспечения сохранности и доходности средств вкладчиков ЕНПФ до передачи в управление частным компаниям, инвестировать свободные пенсионные накопления в 2016 году в сумме 1 трлн 450 млрд тенге по ряду направлений. В частности, 500 млрд тенге – на конвертацию в иностранную валюту для инвестирования на внешних рынках в целях обеспечения диверсификации портфеля ЕНПФ и повышения доходности пенсионных накоплений граждан.

Также 600 млрд тенге будут направлены на приобретение обусловленных облигаций банков второго уровня и национальных холдингов на возвратной основе и под рыночную процентную ставку для повышения доходности и сохранности пенсионных активов. Далее эти средства будут инвестированы для стимулирования важнейших секторов экономики. В числе ключевых направлений, во-первых, обусловленное финансирование потребности МСБ в оборотном капитале и рефинансировании займов, что позволит профинансировать 700 проектов предпринимателей, создать 14 тыс. рабочих мест, реализовать продукцию на сумму 540 млрд тенге и обеспечить поступления налогов в бюджет порядка 60 млрд тенге; во-вторых, ускорение реализации проекта «Север – Восток – Юг» АО «KEGOC» с целью снижения энергодефицита на юге Казахстана; в-третьих, финансирование приоритетных проектов АПК, в том числе по производству и переработке мяса и молока; в-четвертых, обеспечение широкополосного доступа к сети Интернет в 3 456 сельских населенных пунктах.

Обеспечение деловой активности и занятости населения, Правительство страны обратило внимание, что приоритетной задачей социальной политики является сохранение и создание новых рабочих мест. В этой связи поручено дополнительно выделить в 2016 году из специального резерва Правительства порядка 100 млрд тенге. Из данных средств 63 млрд тенге направляется на реализацию актуализированной Дорожной карты занятости, включающей ремонт социальной инфраструктуры и объектов ЖКХ, по аналогии с «дорожной картой» 2009–2010 годов, увеличение микрокредитования, строительство общежитий для трудовой молодежи, а также субсидирование затрат работодателей по сохранению рабочих мест.

Ввиду значительного ослабления курса тенге в прошлом году инфляция составила 13,6%, особенно высокие темпы роста пришлись на последний квартал 2015 года. Однако, не смотря на все внешние шоки ситуация в социальной сфере остается стабильной, номинальные денежные доходы

населения выросли на 7,3%, реальные доходы – на 0,7%. Уровень безработицы составил 5%.

Если же говорить о драйверах роста, в сельском хозяйстве выпуск продукции возрос на 4,4%. Благодаря реализации государственной программы «Нұрлы жол» и Карты индустриализации, в прошлом году на 4,3% возросли темпы строительных работ – построено 8,9 млн кв. метров.

Еще один драйвер, поддерживавший рост экономики в прошлом году – это транспортная сфера. Объем оказанных здесь услуг возрос на 5,5%, а доходы от перевозок пассажиров всеми видами транспорта увеличились на 27,2%. Следом министр сообщил и о результатах в дорожном строительстве – всего в 2015 году было построено и реконструировано 595 км автодорог, из которых 456 км – в рамках программы «Нұрлы жол».

Обеспечению устойчивого развития малого и среднего бизнеса, по словам главы МНЭ, способствовала активная реализация «Дорожной карты бизнеса-2020», в рамках которой на субсидирование и гарантирование кредитов, предоставление государственных грантов, подведение недостающей инфраструктуры и реализацию других мер было выделено 52,4 млрд тенге. Результат: в 2015 году реализовано продукции на сумму 1,6 трлн тенге, сохранено и создано 27 тыс. рабочих мест и уплачено налогов на сумму 115 млрд тенге.

В текущем году, как отметил министр, деятельность Правительства будет направлена на дельнейшую реализацию Стратегии «Казахстан-2050» и вхождение Казахстана в число 30 самых развитых стран мира.

Бюджет, легализация и приватизация, однако, принятые системные, оперативные решения позволили сохранить положительное влияние бюджета на экономику страны, обеспечить его устойчивость и выполнить все обязательства. Свободный остаток на казначейских счетах на начало текущего года превысил 260 млрд тенге. [4]

Выяснив проблемы которые есть в экономике нашей страны, а так же выяснив пути решения в противодействии кризису от Правительства нашей страны, можно сделать вывод что антикризисная программа Республики Казахстан в целом грамотно поставлена, и решает сложившиеся в кризис проблемы. Но существуют пробелы в данной программе, сырьевая зависимость, от которой хочет уйти Правительство путем поддержки малого и среднего бизнеса, так же существует. Соглашусь с тем что благосостояние населения за счет предпринимательства повышается, но вместе с тем экономика страны за счет увеличения прибыли от налогов не пойдет на поправку, так как малый и средний бизнес в малой степени влияет на экспорт страны, и ни коим образом не перекрывает тот импорт, который заполнил рынки государства. На привлечение инвестиций извне страны малый и средний бизнес так же не способен реализовать. Резюмируя выше сказанное думаю, что Правительство на верном пути, но я считаю что нам нужны большие проекты, большие планы, благодаря которым казахстанская экономика сделает большой шаг вперед, необходимо уделение большего внимания наукоемким проектам.

Список литературы:

1. Чернева Н. А., Сидорин А. А. Антикризисная политика предприятия в условиях риска банкротства // Молодой ученый. — 2016. — №12.5. — С. 84-86.
2. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. — М.: Юнити-Дана, 2012. — 295 с.
3. Румянцев А.М. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. — М.: Советская энциклопедия, 1972. — 560 с.
4. Зиядин С.Т. Некоторые проблемы развития малого предпринимательства в Казахстане // Деньги и кредит. — 2014. — № 6. — С. 72-74.



УДК 338.984

Тасбулатова Д.С.
докторант КазУЭФМТ
Научный руководитель
Д.э.н., профессор Токсанова А.Н.

Зарубежный опыт стимулирования субъектов предпринимательства в обрабатывающей промышленности

Сектор малых и средних предприятий (далее МСП) является неотъемлемым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя уровень научно-технического и производственного потенциала любого развитого государства определяют крупные предприятия, однако основой жизни этих стран является МСП как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Это обусловлено большой социально-экономической значимостью сектора МСП, который объединяет жизненные интересы основной массы населения, вовлеченной в повседневную трудовую деятельность.

Основными достоинствами МСП являются:

- функционирование на локальном рынке;
- быстрое реагирование на изменение рыночной конъюнктуры;
- непосредственная взаимосвязь с потребителем;

- узкая специализация на определенном рынке товаров и услуг;
- возможность начать бизнес с малым стартовым капиталом;
- высокая восприимчивость к новшествам;
- вовлечение широких масс населения в активную предпринимательскую деятельность, приобщение их к высоким нормам качества труда и к требованиям цивилизованных рыночных отношений.

С середины 70-х годов в результате насыщения рынков, последствий энергетического кризиса и снижения эффективности крупных предприятий начался период экономической депрессии. В это время и начинается более интенсивное развитие МСП, специализирующихся в производственной деятельности. Прежде всего МСП были задействованы в процессе реструктуризации крупных промышленных предприятий. При этом крупные предприятия освобождались от многих вспомогательных и специализированных производств, от технических, ремонтных и обслуживающих функций, которые были переданы предприятиям сектора МСП. Это позволило повысить эффективность реструктурированных крупных предприятий, обеспечить их взаимодействие с МСП.

Рассмотрим более подробно опыты конкретных стран по развитию МСП в обрабатывающем секторе.

Совершенствование господдержки МСП в Великобритании. В Великобритании процесс господдержки МСП начался в конце 1970-х гг., когда правительство поставило задачу усилить стимулирование деятельности малых компаний. К середине 90-х годов заметно снизилась конкурентоспособность Великобритании на международных рынках и в странах ЕС. Таким образом, начиная с 1997 г. Правительство Великобритании предприняло ряд активных законодательных и организационных мер, позволивших уже к середине 2001 г. вывести страну на 2-е место среди 60 развитых стран по созданию наиболее благоприятных условий для развития предпринимательства. Среди этих мер необходимо особо отметить создание в апреле 2000 г. специального правительственного органа, ответственного за поддержку и развития МСП на национальном уровне — (TheSmallBusinessService — далее [SBS](#)). Это агентство структурно входит в состав Министерства торговли и промышленности (DepartmentofTradeandIndustry-DTI) и взаимодействует со всеми департаментами кабинета министров. Директор SBS подчинен министру DTI и может напрямую выходить на Государственного секретаря (главу кабинета министров) или на Премьер-министра.

SBS отвечает за выполнение всех правительственных программ поддержки МСП. Основной целью SBS является создание такого положения в стране, при котором малое предпринимательство (далее МП) достигло бы

расцвета и раскрыло полностью свой потенциал. Задачами SBS в основном являются:

- Представление интересов и нужд МСП в Правительстве;
- Развитие и обслуживание первоклассной системы поддержки МСП, обеспечивающей ему высокую конкурентоспособность и прибыльность;
- Пропаганда предпринимательства в обществе, особенно среди, национальных меньшинств, неблагополучных или социально ущемленных групп населения;
- Сокращение бюрократических барьеров.
- Координация деятельности всех уполномоченных организаций по стимулированию МСБ;
- Минимизация бюрократических барьеров;
- Оценка эффективности программ поддержки МСБ.

Основным рабочим подходом SBS к развитию МСП является принцип «Думай сначала о маленьких» (ThinkSmallFirst), который должен пронизывать работу всех правительственных учреждений и агентств. В связи с этим, SBS осуществляет регулярные контакты со всеми правительственными организациями, проводит двухсторонние совещания, как на официальном уровне, так и на уровне гендиректора SBS с соответствующими министрами Правительства. Это позволяет донести потребности и нужды МСП до всех правительственных органов, давая возможность также для продвижения идеи о снижении различных барьеров, препятствующих развитию МСП. Для обеспечения реалистического отражения текущих потребностей МСП, SBS проводит совместные обсуждения проблем МСП с Советом Малого Предпринимательства (SmallBusinessCouncil), с Форумом предпринимателей этнических меньшинств (theEthnicMinorityBusinessForum — EMBF) и с общественными предпринимательскими организациями. Полученные сведения позволяют на самых ранних этапах оказать влияние на выработку государственной политики в отношении МСП (Рисунок 1).

МТТ
ка и
нтроль и
'вердени
'вердени

бществен

Лоббир
Правов
Предло
изрыно

ции

кки

Рис. 1 - Структура государственной поддержки МСП в Великобритании

Государственная стратегия развития МСП (URN #03/1592, утверждена премьер-министром в январе 2004 г.) направлена на достижение следующих основных целей:

- активизация процессов зарождения новых предприятий, создание условий для их ускоренного развития и дальнейшего роста;
- улучшение доступа к финансовым ресурсам;
- развитие предпринимательства в депрессивных районах и в отдельных социальных группах (женщины, нац. меньшинства, инвалиды и др.);
- привлечение предпринимателей к активному использованию государственных служб (информация, маркетинг, госзаказы, финансирование, экспорт и др.);
- разработка более эффективных мер государственной политики и регулирования предпринимательской деятельности, способствующих развитию МСП;
- повышение уровня исследований рынка МСП и оценки его состояния.

Создание службы малого бизнеса, которое свидетельствовало об усилении централизации стратегического управления сектором МСБ Великобритании. Далее, в мае 2000 г. был учрежден совет малого бизнеса (TheSmallBusinessCouncil - SBC).

Многие члены Совета малого бизнеса являются действующими предпринимателями. Заседания совета проходят 1 раз в два месяца. Совет малого бизнеса может давать свою оценку работе службы малого бизнеса и других правительственных структур, реализующих программы стимулирования МСП. Важной особенностью совета является возможность представлять интересы малых компаний по всей стране.

Интернет-сайт, созданный для этих целей, предоставляет возможность предпринимателям активно общаться с Советом. Налогообложение является общепризнанным, наиболее эффективным способом поддержки малых компаний. Им предоставляются максимально льготные условия, а в ряде случаев их полностью освобождают от налогов. Правительство обеспечивает достаточно простой доступ малого бизнеса к финансированию. Финансовые и инвестиционные компании, банки, а также венчурные и гарантийные фонды – главные источники кредитования малых компаний.

Таким образом, в Великобритании поддержка МСП идет по основным направлениям:

- снижение налоговых и административных барьеров;
- упрощение доступа к кредитным ресурсам;
- информационно-правовой консалтинг.

Японский опыт поддержки и развития МСП. Японский опыт поддержки и развития МСП отличается высоким уровнем влияния

государства на основные процессы реформирования экономики страны. После окончания II Мировой Войны, Япония оказалась с разрушенной экономикой и без традиционных источников сырья. При содействии США и главным образом при мобилизации всех национальных ресурсов, Япония в относительно короткие сроки восстановила и модернизировала свою промышленность, обеспечив возможность дальнейшего интенсивного развития экономики страны. В настоящее время Япония находится в числе лидеров мировой экономики.

В значительной мере это было достигнуто благодаря целенаправленной государственной политики, ориентированной на всемерную поддержку и развитие МСП. При весьма ограниченных природных ресурсах, вклад Японии в мировую экономику сейчас составляет 17,5%, уступая только США. Однако, главным богатством этой страны является трудолюбивый народ, причем основная часть занятого населения сконцентрирована на предприятиях сектора МСП. В Японской экономике сектор МСП занимает доминирующее положение, обеспечивая 55-60% национального ВВП. В МСП Японии занято около 42 млн работающих, что составляет около 73% в общей численности занятого населения.

Характерной особенностью японского законодательства является четкое определение сферы влияния и подробное описание структуры законов, разработка механизмов реализации и схем взаимодействия соисполнителей, перечень мер воздействия (поощрительных и взыскательных) по отношению к субъектам, подпадающим под действие закона.

В целях дальнейшего масштабного оздоровления экономики, в соответствии с законами NN 64, 147, 154 в 1963 г. были организованы комплексные диагностические центры по обследованию МСП во всех регионах и 12 крупнейших городах страны. Эти центры анализировали систему управления предприятием, финансовое состояние, технический уровень, состояние оборудования и квалификация сотрудников. По результатам диагностики принимались соответствующие решения, реализация которых контролируется местными структурами поддержки МСП и диагностическими центрами.

Для обеспечения косвенной поддержки МСП, в 1966 году был принят закон N 97 «О порядке размещения заказов государственных, региональных и муниципальных учреждений в МСП». Закон обязывает предприятия, получающие заказы с финансированием из бюджетов различных уровней (национального, регионального, местного), часть заказов передавать сектору МСП, при этом четко оговорены:

- перечни организаций и предприятий, обязанных передавать часть своих заказов предприятиям сектора МСП;
- критерии размеров и видов деятельности малых и средних предприятий, подпадающих под действие этого закона;
- процедуры проведения конкурсов среди предприятий сектора МСП и порядок заключения контрактов (см. рис.8);

- процедуры рассмотрения и принятия решений по вопросам, связанным с реализацией данного закона.

В соответствии с этим законом проводится аттестация малых и средних предприятий с целью определения их возможностей по выполнению государственных заказов. На основании результатов аттестации создается реестр предприятий, способных выполнять такие заказы. Наряду с аттестованными предприятиями в конкурсе на исполнение госзаказа могут принимать участие и другие предприятия только в случае, если предлагаемая ими сметная стоимость заказа будет ниже стоимости, предложенной победителем конкурса.

Мощные компании, обладая большими ресурсами для обеспечения прямых контрактов с крупными заказчиками (включая и госзаказы), строят свои субподрядные отношения с МСП на правовой основе. Отличительной чертой является глубина взаимодействия между различными отраслями и степень увязки мелких фирм — поставщиков и субподрядчиков с долгосрочной политикой крупных компаний. Уровень взаимодействия Японских крупных и малых предприятий наиболее ярко может быть проиллюстрирован технологическим принципом "Just-in-time" (система подачи материалов, деталей и комплектующих узлов в заданном количестве и точно в срок). Применение этого принципа позволило скоординировать работу крупных и малых предприятий таким образом, что практически была исключена потребность в значительных складских запасах на всех этапах производства.

Промышленная политика Японского Правительства выражается в долговременной стратегии по следующим основным направлениям:

- обеспечение высокой конкурентоспособности товаров, продуктов и услуг;
- развитие и совершенствование общепромышленной инфраструктуры;
- внутриотраслевая организация и координация инвестиционных потоков;
- распределение ресурсов между отраслями;
- обеспечение равноправия всех субъектов предпринимательской деятельности.

Основными методами реализации Японской промышленной политики являются:

- непосредственное воздействие (законодательство, лицензирование, субсидирование, предоставление квот, организационные решения и др.);
- косвенное воздействие (льготы, дотирование, установление ограничений, преференции и др.);
- координационное взаимодействие (предоставление информации, консультации, согласования, перспективное прогнозирование и т.д.).

Рис.2 - Структура государственной поддержки МСП в Японии

Кратко рассмотрев перечень основных законов, регулирующих деятельность МСП в Японии, можно видеть в какой последовательности видоизменялись правовые основы поддержки и развития МСП на различных этапах экономической жизни страны. Такой подход формирования правовых основ деятельности сектора МСП может быть применен и в Казахстанской практике.

Государственная система США для развития и поддержки субъектов предпринимательства. Государственный интерес к развитию малого бизнеса в США восходит ко временам Великой Депрессии (1929-33 гг.), когда по указанию президента Гувера в 1932 г. была создана «Восстановительная Финансовая Корпорация» (Reconstruction Finance Corporation — RFC). Деятельность RFC была направлена на преодоление последствий финансового кризиса и оживление экономики путем предоставления займов малым и крупным предприятиям пострадавшим во время Депрессии. Впоследствии эта инициатива развивалась и дополнялась последующими правительствами, формировались специальные организации, деятельность которых была направлена на создание небольших строительных и производственных предприятий в местах с большой концентрацией безработных.

Внимание к малому бизнесу со стороны государства возросло во время II Мировой Войны, когда крупные компании были загружены военными заказами, к выполнению которых постепенно вовлекался и малый бизнес. Решением Конгресса в 1942 г. была создана «Корпорация малых военных заводов» (Small War Plants Corporation — SWPC) способствовавшая привлечению МСП к выпуску продукции военного назначения во взаимодействии с крупными предприятиями. SWPC предоставляла займы частным предприятиям и стимулировала крупные финансовые институты к кредитованию МСП.

Учитывая опыт многих лет, и придавая большое значение вопросам развития МСП, функции ранее действовавших в этой области организаций были переданы специально созданному в 1953 г. агентству «Администрация Малого Бизнеса» (SmallBusinessAdministration — SBA) при Федеральном Правительстве США. В этом же году был издан «Закон о малом бизнесе», который явился правовой основой дальнейшего успешного развития МСП в стране. В соответствии с этим законом SBA должно консультировать, поддерживать и защищать интересы малого бизнеса, обеспечивая справедливость в распределении государственных заказов, закупок и финансовых ресурсов

С 1954 г. SBA приступило к прямому кредитованию и к предоставлению гарантий по банковским займам для МСП. Займы предоставлялись для производственных нужд (оборотные средства, закупка оборудования, модернизация, строительство, освоение новых производств, внедрение новых технологий и др.), для компенсации ущерба от стихийных бедствий. SBA все активней начало помогать МСП в получении госзаказов. Постепенно начала создаваться и развиваться национальная инфраструктура поддержки МСП, которая успешно обеспечивает стабильное развитие МСП в стране в условиях постоянно возрастающей конкуренции.

Высший государственный орган, реализующий политику и ответственный за развитие сектора МП — Администрация Малого Бизнеса (АМБ), созданная в 1953 г., подотчетна только Президенту и Конгрессу страны. Организационно в структуру АМБ входит Адвокатура и Генеральная Инспекция, однако их деятельность не зависит от руководства АМБ. Это дает возможность Адвокатуре и Генеральной Инспекции осуществлять независимую оценку состояния МСП, определять эффективность деятельности АМБ и предлагать конструктивные меры по совершенствованию методов и программ поддержки и развития МСП.

Рис. 3 Структура государственной поддержки субъектов предпринимательства в США

Таким образом, ознакомившись с выше перечисленными примерами стимулирования, поддержки, совершенствования системы МСП зарубежных стран, хотелось бы отметить, что в Казахстане, как и в Великобритании поддержка МСП идет по основным четырем направлениям: снижение налоговых и административных барьеров, упрощение доступа к кредитным ресурсам, информационно-правовой консалтинг.

В целях содействия развитию и росту малых и средних предприятий в нашей стране создана специальная структура АО "Фонд развития предпринимательства «Даму», филиалы которого работают во всех регионах Казахстана, имеют значительный опыт работы с местными предпринимателями, общественными организациями и местными исполнительными органами власти.

Думается, что рассмотренный опыт Великобритании интересен и возможен для применения в Казахстане. Ванглийских учреждения господдержки компаний работают и консультируют действующие бизнесмены. Возможно, в казахстанских реалиях, местные и региональные органы, призванные стимулировать деятельность МСП, на 100 % состоят из чиновников, без опыта ведения предпринимательской деятельности.

В связи с этим, предлагается привлекать собственников успешного бизнеса в качестве консультантов в структуры поддержки МСП. Благодаря этим мерам госструктуры будут лучше знать нюансы и проблемы, с которыми сталкиваются малые и средние компании в своей работе как на начальных, так и на последующих этапах.

Далее хотелось бы обратиться к опыту той же Великобритании, где существует информационный портал органа господдержки МСП в сети Интернет, благодаря которому представители малых организаций могут высказывать свое мнение, задавать вопросы и получать информационную поддержку онлайн.

Безусловно, например, «Фонд развития предпринимательства «Даму» также открыт к сотрудничеству с МСП, на сайте данного учреждения есть определённый раздел «Контакты», однако следует отметить, что это просто информационный раздел и Фонд не привлекает специально к диалогу субъектов МСП в отличие от своих британских коллег.

Представляется, что благодаря предложенным мероприятиям по налаживанию обратной связи и более глубокому взаимодействию государства и бизнес-сообщества, будут созданы наилучшие условия для качественного роста предпринимательского сектора в нашей стране.

Список литературы:

1. Материалы III международного конгресса «Малое и среднее предпринимательство России». Москва, 23-25 ноября 1994 г. Международный фонд поддержки экономических реформ России. М.,

1994.

2. The State of Small Business: a report of the President Transmitted to the Congress. 1994. Washington, D.C.; 1994.

3. Проект TACIS N 9303. Том 1.Зутермиер (Нидерланды), 1995.

4.Интернет ресурс [http:// www.sbs.gov.uk](http://www.sbs.gov.uk)

5. Курпаяниди К. И. Анализ опыта Великобритании в модернизации системы государственной поддержки малого предпринимательства // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 26. С. 60-67.

6. Шередеко Е. В. Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Великобритании // NB: Административное право и практика администрирования. 2015. № 1. С. 36-44

7. Сводный справочник по государственной и муниципальной политике по отношению к малым и средним предприятиям. «Ротобо». Японская ассоциация по торговле с Россией и Восточной Европой. Японская государственная корпорация малых и средних предприятий. (Год и место издания не указаны, ориентировочно 1996 г.). Том А и Том В.

8. «Системы поддержки и развития малого предпринимательства в зарубежных странах», под редакцией А.В. Рунова. Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства. М. 2001.

9. [TheFactsaboutSmallBusiness1999](http://sba.gov/adgo).(<http://sba.gov/adgo>)

СОДЕРЖАНИЕ

АБИШЕВА Б.Т. Казахстанский опыт государственно-частного партнерства в системе индустриально-инновационного развития.....	5
АЙТМАГАМБЕТОВ А.А. Планирование и прогнозирование в условиях рыночной экономики	10
АЙТМУХАМЕТКЫЗЫ А. Сущность планирование и прогнозирование деятельности предприятия в современных условиях.....	14
АЛКЕНОВА А.А. Микрокредиттік ұйымдардың дамуы және шөбінесіелеудегі рөлі...20	
АМАНГЕЛЬДИЕВА М.С. Шағын кәсіпкерліктегі инфрақұрылымды дамытудың жолдары.....	25
АМАНЖОЛОВ М.Б. Ым тілін үйретуде ақпараттық технологиялардың орны және ым тілін оқытуға арналған мобильді қолданба.....	32
АМАНЖОЛОВ М.Б. Мобильді оқытуды қолдану тиімділігі.....	38
AMANZHOLOVA D. K. Scientific article on the topic: "current situation of small and medium-sized enterprises in kazakhstan and mechanisms for supporting smes"	42
ӘБУТӘЛПІ З. Методы и формы государственной поддержки инновационной деятельности.....	47
ӘЛИАСКАРОВА А.Р. Адам капиталының дамуын бағалаудағы зерттеулердің методологиялық негіздері.....	55
ӘДІЛОВ Б.С. Развитие транспортной логистики и направления ее оптимизации (на примере предприятия).....	58
ӘЛІ Ә.Ж. Еңбек ақыны ұйымдастырудың теориялық негіздері.....	61
ӘРІН С.С. Защита данных в компьютерных сетях с помощью ssl.....	65
ӘРІН С.С. Компьютерлік желі және оның классификациясы.....	73
БАҒЫТОВА А.Б. Система продовольственной безопасности.....	78
БАҒЫТОВА А.Н. Проблематика информатизации нефтяной отрасли.....	84
БАЕТОВ Д.К. Инвестиционная деятельность предприятия.....	89
БАЙГАЗИЕВА А.К. Жұмыспен қамтуды мемлекеттік реттеу.....	94
БАЙГАЗИЕВА А.К. Жұмыссыздықтың экономикалық мәні мен түрлері.....	97
БЕКЕН А.М. Понятие прибыли предприятия как основного показателя деятельности предприятия.....	101
БЕКЕН Ж.Р. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етуді талдау....	108
БЕКЕН Ж.Р. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігінің теориялық негіздері.....	112
БИМЕНДИН Н.А. Роль сельского хозяйства в экономике страны.....	115

БЕЙСЕНБЕК А.Е. Кәсіпорынның негізгі қорларының.....	120
БОТАБАЕВ Н.С. Порядок организации и проведения государственных проверок.....	127
БОТАБАЕВ Н.С. Анализ применения государственного контроля и надзора к субъектам предпринимательской деятельности республики Казахстан.....	137
БУЛАМБАЕВ А.Б. Экономическая сущность системы оплаты труда.....	142
ЕРЕЖЕПОВ Е.С. Некоторые проблемы малых и моногородов казахстана.....	147
ЕНБАЕВ А.Б. Кәсіпорынның банкроттығын ескертудің қаржылық әдістері.....	152
ЕРМЕК М.С. Ұйымдардың материалдық емес активтерін басқару жүйесіндегі қаржылық тәуекелдер.....	154
ЗЕЙНЕСHEBA З.Х. Финансовое моделирование стоимости компании в неопределенных экономических условиях.....	159
ИКРАШЕВ Д.К. Кәсіпорынның негізгі қорлары: қалыптасуы және пайдалану тиімділігі.....	163
КАБЫШЕВ И.К. Зарубежный опыт модели инновационного развития.....	168
КАИРБЕКОВА М. Государственное регулирование занятости – бирж труда в республике казахстан.....	175
КАИРБЕКОВА М.У. Грейдирование как новая технология мотивации персонала....	182
КУЛУМБЕТОВА Д. Роль государства в секторе информационных-коммуникационных технологиях.....	187
КЕНЖЕБАЕВА С.А. Особенности проектного финансирования.....	194
КОНЫС А.М. Национальные инновационные системы: зарубежный опыт.....	200
КУРМАНОВ С.А. Особенности управления внешнеэкономической деятельностью.....	208
ҚАЗБЕК Ә.Н. Стратегическое планирование, его значение и этапы.....	215
ҚАСЕНХАН Н.Ғ. Анализ развития франчайзинга в Казахстане.....	219
ҚҰДАЙБЕРГЕНОВ О.А. Экономикалық ресурстарды тиімді пайдаланудың озық тәсілдері.....	222
ҚҰДАЙБЕРГЕНОВ Т.Қ. Современная классификация некоммерческих организаций.....	227
МАМШАЕВА Г.А. Механизм финансирования системы здравоохранения.....	231
МИРЗАНОВА А.М. Қазақстан Республикасының аймақтарында құрылыс саласын инвестициялық басқарудың негізгі тенденциялары.....	236
МОЛДАЖАНОВ А.М. Инвестиции в системе рыночных отношений.....	241
МҮБӘРӘК Е.А. Теоретические аспекты экономического механизма управления в социальной сфере.....	247

НУКЕНОВА Д.М. Факторы, влияющие на заработную плату и принципы формирования фонда оплаты труда.....	252
НУРБАЕВ М.К. Формирование и поддержание корпоративной культуры в организации.....	257
НУРГАЛИЕВА Ж.Н. Франчайзинг, как стратегия развития современного бизнеса (на примере предприятия).....	261
НҰРТАЙ Қ.Е. Азық – түлік қауіпсіздігі» категориясының экономикалық мазмұны, қасиеттері, негізгі критерийлері және көрсеткіштері.....	266
ОМАРКАНОВА А.М. Государственное регулирование индустриального сектора экономики республики.....	272
ОЙНАРОВ Г. Р. Системный подход к разработке инвестиционной стратегии предприятия.....	279
РАХИМЖАНОВ К.Н. Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности Казахстана.....	285
РЫСБЕК Н.Е. Экономическая сущность рисков потребительского кредитования в казахстанских коммерческих банках.....	290
РЫСКУЛБЕК С.С. Қазақстан Республикасында бюджеттік саясатты жетілдірудің негізгі жолдары.....	295
САЙЛАУОВА А.Н. Источники финансирования основных средств предприятия.....	298
САПАРБЕКОВА А.Д. Экономиканың құрылыс секторындағы кәсіпорындардың дамуының механизмі және негізгі бағыттары.....	303
СУЙНДЫКОВА А. С. Об одном методе расчёта параметров напорной волны наводнений на реках и определении прибрежных зон затопления с использованием ЦМР.....	308
СӘРСЕНБИЕВА З.Қ. Социальная защита как инструмент социальной политики государства.....	314
СЕЙТАЛИНА Д. Основные направления развития отечественной модели социальной ответственности бизнеса на основе мирового опыта.....	318
СЕЙТАЛИНА Д. Факторы становления и развития социальной ответственности бизнеса.....	325
СЕЙТХАНОВ Ч. Н. Стратегия формирования заемного капитала компаний.....	330
ТҰТҚАБАЙ С. С. Коммерциялық банктердің кредиттік портфелін басқару жүйесін жетілдіру жолдары.....	315
ТАЛАПОВА А. Миграциялық үрдіс және оның түрлері.....	339
ТӨЛЕГЕН А. Қ. Актуальность самоменеджмента в современных условиях.....	345
ТӨЛЕПҚАЗЫ М.П. Теоретические основы разработки стратегии организации.....	348
ТУЯК А.Д. Анализ развития инновационной деятельности на предприятий.....	355
УМАРХАНОВ Б.С. Инновации и инновационный потенциал предприятия.....	335

ХАМИТЖАНОВА С.Н. Внешнеэкономическая деятельность Республики Казахстан.....	367
ХАСАНОВА К. Приоритеты устойчивого развития единой эколого - экономической системы.....	371
ШАЙМЕРДЕН А.Қ. Шағын кәсіпкерліктің теориялық негіздері.....	376
ШАХМАНОВА А.А. Рынок недвижимости и механизм его функционирования.....	380
ШЕНГЕНЕ Ғ.С. Разработка стратегии и оценка экономического потенциала предприятия.....	384
ЫҚЛАС Ж.Ж. Персоналды тиімді басқаруда олардың әлеуметтік қорғалуын жоғарлатудың ерекшеліктері.....	388
ЫҚЛАС Ж.Ж. Персоналдың еңбегін бағалау және әлеуметтік қорғалу жүйесінің шетелдік тәжірибесі.....	393
ЧОЖИКОВА А.Т. Аймақтық экономикадағы экономикалық қауіпсіздік стратегиясы.....	398
ТАСБУЛАТОВА Д.С. Зарубежный опыт стимулирования субъектов предпринимательства в обрабатывающей промышленности.....	408
КАИРГЕЛЬДИНОВ Р.Т. Анализ текущей антикризисной программы Республики Казахстан.....	402